

pro

RESTO

horeca-alan ammattilehti

Ammattikeittiöiden
energiakulut kuriin

Vastuullinen
yritys menestyy

Gluteeniton ruokavalio
– parempaa valvettuneisuutta
vai trendi?

Sami Rekola pitää
Unileverin koekeittiön
luovassa tilassa



Gevalia-kahvissa yhdistyy moni hyvä asia

Gevalia-kahvit on valmistettu maailman parhaista kahvipavuista. Ne ovat korkealaatuisia ja maultaan tasapainoisia. Käyttämämme pavut tulevat meille tarkoin valituilta kahviviloilta.



Gevalia Professional 100 g | keskipaahto/ suodatinkahvi

Mieto ja tasapainoinen.
Vivahdus orvokkia ja kanelia.

Makeus: ●●●○○
Happamuus: ●●●○○
Täyteläisyys: ●●●○○
Paahtoaste: ●●●○○

Kuluttajapakkaus



7 622300 221805

Myyntierä



7 622300 221799



Gevalia Professional 1000 g | keskipaahto/ automaattikahvi

Mieto ja tasapainoinen.
Vivahdus orvokkia ja kanelia.

Makeus: ●●●○○
Happamuus: ●●●○○
Täyteläisyys: ●●●○○
Paahtoaste: ●●●○○

Kuluttajapakkaus



7 622300 220709

Myyntierä



7 622300 220693



Gevalia Professional Business Coffee

85 g | tumma keskipaahto/
suodatinkahvi

Tasapainoinen ja hiottu.
Sopii kaikkiin tilanteisiin.

Makeus: ●●○○○
Happamuus: ●●○○○
Täyteläisyys: ●●○○○
Paahtoaste: ●●○○○

Kuluttajapakkaus



7 622300 224455

Myyntierä



7 622300 224448



Gevalia Professional 1853 Mala Dark

80 g | hyvin
tummapaahtoinen/
suodatinkahvi

Hienostunut, täyteläinen
ja sydämellinen maku

Makeus: ●●●○○
Happamuus: ●●○○○
Täyteläisyys: ●●●●●
Paahtoaste: ●●●●●

Kuluttajapakkaus



7 622210 165916

Myyntierä



7 622210 165909



Gevalia Professional 1853 Mala Dark

1000 g | hyvin
tummapaahtoinen/
automaattikahvi

Hienostunut, täyteläinen
ja sydämellinen maku

Makeus: ●●●○○
Happamuus: ●●○○○
Täyteläisyys: ●●●●●
Paahtoaste: ●●●●●

Kuluttajapakkaus



7 622210 166005

Myyntierä



7 622210 165985



Gevalia Professional 1853 Mala Dark

1000 g | papukahvi

Hienostunut, täyteläinen
ja sydämellinen maku

Makeus: ●●●○○
Happamuus: ●●○○○
Täyteläisyys: ●●●●●
Paahtoaste: ●●●●●

Kuluttajapakkaus



7 622210 165961

Myyntierä



7 622210 165954



On aika vaihtaa parempaan



KNORR Professional Fondit

valmistetaan Suomessa perinteisillä menetelmillä. Fondien raaka-aineet paahdetaan ja haudutetaan yhdessä vihannesten ja yrttien kanssa, kunnes saavutetaan oikea maku. Lopuksi liemi siivilöidään ja keitetään kokoon. Lopputuloksena on tasapainoinen ja täyteläisen makuinen liemi.

www.ufs.com

Rapu-fenkolirisotto

4:lle hengelle

- | | |
|----------|--------------------------------------|
| 0,050 l | Oliiviöljy |
| 0,300 l | Risottoriisi |
| 0,050 kg | Salottisipuli |
| 0,300 kg | Fenkoli |
| 0,200 l | Valkoviini |
| 1,200 l | KNORR Professional
Fond Äyriäinen |
| 0,080 kg | Parmesanjuusto |
| 0,050 kg | Voi |
| | Suola |
| | Sitruunamehu |



1. Kuullota riisit, sipuli ja fenkoli oliiviöljyssä.
2. Lisää valkoviini ja kiehauta.
3. Lisää kuumaa KNORR Äyriäsfondia riisin joukkoon ja anna hautua kunnes riisi on "al dente".
4. Lisää raastettua parmesanjuustoa sekä voita. Mausta suolalla ja sitruunamehulla. Viimeistele annos kuorituilla ravunpyrstöillä ja yrteillä.

 **Unilever
Food
Solutions**
Inspiration every day



Pienten erien kylmäkuljetukseen moderni Itella Termo.

Itella Termo-kylmäkuljetuspalvelun avulla lähetät pienet elintarvike-eräsi nopeasti, kustannustehokkaasti ja ympäristöystävällisesti lähes kaikkialle kotimaahan. Nyt myös suoraan kuluttaja-asiakkaille.

Pienet erät nopeasti perille

Itella Termo-kylmäkuljetuspalvelu on kehitetty lihanjalostus- ja valmisruokateollisuuden, meijereiden ja leipomoiden tarpeisiin. Sillä pystytään vastaamaan muun muassa lähi- ja luomuruuan kasvavaan kysyntään. Palveluun kuuluu erikokoisia EPP-laatikoita ja Termorullakko. Laatikoihin voit pakata elintarvikkeita aina 25 kiloon asti ja rullakkoon noin 150 kilon edestä. Itella Termo-palvelu mahdollistaakin erityisen hyvin korkeintaan 24 tunnin toimitukset pienemmille kylmäkuljetuserille.

Ekologisesti ympäri Suomen

Itella Termo-palvelut perustuvat

Itellan kattavaan kuljetusverkkoon, jolloin lähetät pieniä kuljetuseriä helposti ympäri maata – myös poikki Suomen. Itella Termo on ekologinen valinta, sillä kuljetuksiisi ei käytetä kylmäkuljetusajoneuvoja, vaan Itellan tavallista kalustoa.

Lämpötila jatkuvassa seurannassa

Termo-laatikossa elintarvikkeiden lämpötilaa pidetään mahdollisimman lähellä lähetyslämpötilaa kylmägeelien avulla. Elintarvikkeiden lämpötiloja seurataan viiden minuutin välein laatikossa olevien sensorien avulla. Halutessasi seuraat lämpötiloja myös itse.

Yrityksiin ja kotitalouksiin omat jakeluajat

Yrityksille lähetyksesi jaetaan lähettämistä seuraavana päivänä klo 14 mennessä, yleensä jo aamupäivällä. Kuluttajille voit valita jakeluajaksi joko klo 12–15 tai klo 17–19.

Kiinnostuitko?

Ota yhteyttä p. 0200 77000

www.itella.fi/termo



Kannen kuva
Sini Pennanen

3/2013

SISÄLTÖ

08



Kokeittimessä on lupa innostua. LABRA-KA-DABRA

08

Labra-Ka-Dabra

Sami Rekola pitää Unilever Food Solutionsin kokeittimettä luovassa tilassa. Työ kokeittimen ohjaimissa tarjoaa poikkeuksellisen näköalapaikan ammattimaiseen ruuanvalmistukseen.

16

Parempaa valvutuneisuutta vai trendi?

Yhdysvalloista alkanut viljat tuotteiden vastainen ajattelu on levinnyt myös Suomeen, ja mielenkiinto gluteenittomia tuotteita kohtaan on lisääntynyt. Tämä näkyy myös HoReCa-sektorin tuotehankinnoissa.

22

Ammattikeittiöiden energiakulut kuriin

Ravintoloiden kannattaa kiinnittää huomiota toimintansa energiatehokkuuteen. Suuri sähkönkulutus kasvattaa toiminnan hiilijalanjälkeä ja nakertaa samalla ravintolan taloutta.

30

Digiravintola tulee, oletko valmis?

Toistaiseksi Suomessa ei ole nähty valtavaa digitaalisuuden aaltoa ravintolapuolella. On kuitenkin selvää, että ravintola-ala on hyötynyt teknologian kehityksestä ja digitaalisten palvelujen käyttöönotosta.

36

Vastuullinen yritys menestyy

Ruokaketjun vastuullisuudesta huolehtiminen edellyttää ravintolalta huolellisuutta ja riittäviä hallinnollisia resursseja. Arkirutiinien puristuksessa kaikkien ketjun lenkkien huomioiminen on aika ajoin haastavaa.

44

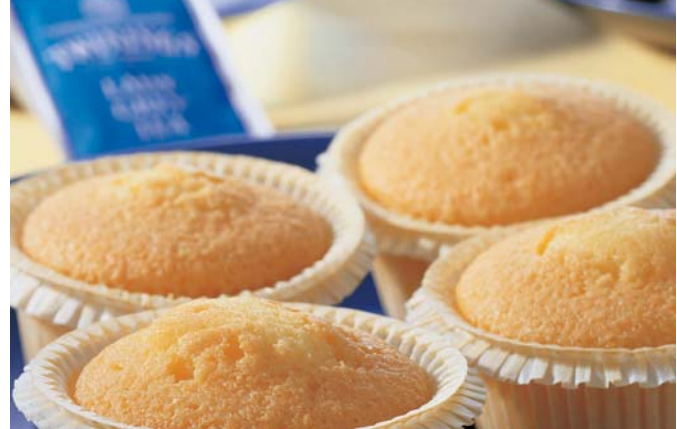
Jäljitettävyyks keskeinen valintakriteeri

Keskeiset alkuperätiedot on merkittävä tuotepakkauksiin ja toimijoiden on ylläpidettävää järjestelmiä, joiden avulla tuote-erien liikkeitä voidaan luotettavasti seurata. Elintarvikealan tukkuliikkeiden näkökulmasta jäljitettävyyks on keskeinen asia ja siihen ollaan valmiita satsaamaan jopa lain asettamia vaatimuksia enemmän.

50

Käytännöllisyys on tärkeintä kattauksessa

Vuoden hovimestari Jukka-Pekka Törmälän mielestä kattaukset ovat joskus niin moderneja, että käytännöllisyys kärsii. Itse hän suosii mielellään perinteisempää linjaa, jossa merkitystä on ennen kaikkea laseilla ja lautasilla, joissa juoma ja ruoka pääsevät parhaiten oikeuksiinsa.



julkaisija

PubliCo Oy
Pätkäneentie 19 A
00510 Helsinki
puh. 09 686 6250
info@publico.com
www.publico.com

päätoimittaja

Jussi Sinkko

tuotepäällikkö

Paul Charpentier
paul.charpentier@publico.com
puh. 09 6866 2533

**toimituksen
koordinaattori**

Mirkka Lindroos

graphic design

Riitta Yli-Öyrä

ilmoitusmyynti

Sebastian Berner
sebastian.berner@publico.com
puh. 09 6866 2546

tilaajapalvelu

puh. 03 4246 5309
tilaajapalvelu@kustantajapalvelut.fi

toimittajat

Sami J. Anteroinen
Merja Kihl
Ari Mononen
Tuomas Lehtonen
Jarkko Böhm
Anne Tarsalainen

kannen kuva

Sini Pennanen

paino

PunaMusta Oy

www.proresto.fi

Aikakauslehtien Liiton jäsen



Bonne™
makeaa hyvällä tavalla

**AIDOISTA
MARJOISTA JA HEDELMISTÄ
LAAJA VALIKOIMA
MEHUJUOMIA, TÄYSMEHUJA,
TÄYSMEHUTIIVISTEITÄ
JA SOSEITA.**

Tutustu:
www.bonnejuomat.fi

**Bonne
Juomat**

Mäntynummentie 8, 08500 Lohja as. Puh. 019 382 233
bonne@bonnejuomat.fi

VALMIINA VASTUUSEEN?

KESKUSTELUSSA RUOKAKETJUN vastuullisuudesta on tapahtunut muutos. Enää ei puhuta pakkopullasta saati oman selustan varmistamisesta, vaan kilpailuedun saavuttamisesta. Epävarmassa maailmassa tarvitaan ankkureita. Yksi sellainen voi olla vastuullinen ruokaketju, pellolta – tai vaikkapa mereltä tai metsästä – aina pöytään asti. Maa- ja elintarviketalouden tutkimuskeskus MTT julkaisi viime vuonna *Vastuullisuus ruokaketjussa* -kirjasen, jossa näihin asioihin perehdytään monipuolisesti.

Taluskriisit, lisääntyvä eriarvoisuus, hupenevat luonnonvarat ja katoava monimuotoisuus... kestäväälle kehitykselle todella on tilausta. Ruoka-alan toimijoilla on suuri vastuu asiakkailleen ja ympäristölle. Lainsäädännön vaatimukset asettavat vasta minimitasen – todellisesta vastuullisuudesta voidaan puhua vasta kun nämä ylittyvät.

MTT:n opus muistuttaa, että vastuullisuus myös merkitsee eri asioita eri aikoina ja eri paikoissa. Sidosryhmiä on lukuisia ja niiden huomioiminen on sosiaalisen median valtakaudella välttämättömyys – ja samalla mahdollisuus. Jos tavoitteena on miellyttää työntekijöitä, omistajia, toimittajia, asiakkaita, etu- ja kansalaisjärjestöjä, mediaa, viranomaisia ja kansalaisia aina ja joka tilanteessa, epäonnistuminen on liki sisäänrakennettu yhtälöön.

Viisauden alku sen sijaan on tunnustaa, että elintarvikeyritykset ja niiden toimitusketjut ovat entistä enemmän osa verkostomaista talousjärjestelmää, yhteiskuntaa ja monimuotoista ekosysteemiä – ja jonkinmoinen konsensus on saavutettavissa sen suhteen, mikä on kestävä ja vastuullista. Tässä työssä tärkeää on sidosryhmien asiantuntemuksen hyödyntäminen – soveltuvin osin.

Strateginen yritysvastuu tekee tuloaan myös HoReCa-puolelle. Sellaisille yrityksille, jotka pystyvät löytämään vastuullisuudesta uudenlaista liiketoimintaa, voi povata valoisaa tulevaisuutta.

Strategiseen yritysvastuuseen panostamisen takana on usein ulkoisia tekijöitä, kuten asiakaskysynnän ja kansalaisjärjestöjen paineen lisääntyminen tai kilpailijoiden toimet. Yhtä lailla kyse voi olla myös sisäisistä motivaatiotekijöistä, esimerkiksi omistajien, johdon ja työntekijöiden vaikutuksesta.

Tutkija Tarja Ketola on määritellyt viisi eri tasoa strategisessa yritysvastuussa. Alin taso on passiivinen vastuullisuus: yritys ei reagoi vastuullisuuden kannalta olennaisiin asioihin. Tämä taso ei ole oikeastaan vastuullinen eikä strateginen, koska vastuullisuus ei ylitä lainsäädännön vaatimuksia eikä ole keskeinen yrityksen toiminnassa.

Toinen taso on reaktiivinen vastuullisuus: yritys reagoi ulkoa tuleviin paineisiin, kuten asiakaskysyntään ja kansalaisjärjestöaktivismiin. Tämä taso on tyypillinen markkina- ja asiakasohjautuvissa yrityksissä, joissa vastuullisuudella pyritään säilyttämään saavutettu kilpailuetu.

Kolmas taso on proaktiivinen vastuullisuus: yritys pyrkii ennakoimaan tulevaa kysyntää ja ulkoa tulevaa painetta toimimalla vastuullisesti. Ennakoivan toiminnan tarkoituksena on vahvistaa olemassa olevaa kilpailuetua. Sekä reaktiivinen että proaktiivinen taso ovat yrityksen ulkoapäin ohjautuvia strategiavalintoja.

Neljäs taso on uutta etsivä vastuullisuus: yritys etsii aktiivisesti uusia liiketoimintamahdollisuuksia vastuullisuuden kentässä tarkoituksenaan tunnistaa uudenlaisia kilpailuetuja.

Viides taso on luovan vastuullisuuden taso: yritys on luonut onnistuneesti kysyntää uudentyypiselle vastuullisuusinnovaatiolle. Yritys on kehittänyt tuotteen, palvelun tai prosessin, jollaista ei ollut aikaisemmin markkinoilla. Luovalla tasolla kehitetään markkinoita ja kysyntää vastuullisuudelle sekä luodaan itselle uutta kilpailuetua.

Tässä jaottelussa on huomioitavaa, että neljännellä ja viidennellä vastuullisuustasolla yritykset ylittävät ulkoa tulevat vaatimukset, ja vastuullisuus on lähtöisin yrityksen omasta tahdosta. Strategiavalinnat ovat yrityksen sisältäpäin ohjautuvia.

Sisältäpäin lähtee myös muutos – jokaisen ihmisen ja jokaisen yrityksen kohdalla.

Takuulla Toimii

Porkka Finland Oy:n Hollolan tehtaalla valmistamille pistotulppaliitäntävalmiille ammattikylmälaitteille

Säännöllisesti huollettaville laitteille on nyt mahdollisuus yhden tai kahden vuoden jatkotakuuseen normaalin kahden vuoden tehdastakuun lisäksi. Yhteensä neljän tai Future Plus kaappeihin jopa viiden vuoden takuu!



Huurre Finland Oy:n sopimuksessa voit valita eri lisäpalveluita määräaikaishuollon lisäksi:

- yhden tai kahden vuoden jatkotakuu
- päivystyspalvelu 24/7



Lisätietoja:

PORKKA

Porkka Finland Oy
Puh. 020 5555 12
porkka@huurre.com

HUURRE

Huurre Finland Oy
Puh. 020 5555 11
huolto@huurre.com



“Isona innoittajana on joka päivä se, että pitää pystyä hakemaan uusia, innostavia asioita ulkopuolelta asiakkailta sekä ylipäättänsä ammattikeittiömaailmasta.”



Inspira

LABRA-KA-DABRA

UNILEVER FOOD SOLUTIONSIN KOEKEITTIÖ ON AINA
LUOVASSA TILASSA, SANOO SAMI REKOLA

TEKSTI: SAMI J. ANTEROINEN

KUVAT: SINI PENNANEN



Unilever Food Solutions Innovation every day



Vuonna 2008 huippukokki Sami Rekolalla oli valinnan paikka. Liki tusinaa ravintolaa perustamassa ollut ja ulkomailla pitkiä aikoja viihtynyt Rekola oli La Cocina -ravintolan keittiömestari ja osakas ja päivät sitä myöten pitkiä ja kiireisiä. Nyt lautasella oli kuitenkin mielenkiintoinen tarjous. Unilever tavoitteli kolmikymppistä ruokaosaajaa oman koekeittiönsä vetäjäksi Vallilaan.

REKOLA OTTI haasteen vastaan. Nyt, viisi vuotta myöhemmin, hän kertoo että "hyppy tuntemattomaan" kannatti.

"Tässä hommassa on ollut mahdollisuus keskittyä olennaiseen eli itse ruoanlaittoon ja raaka-aineiden käyttöön", hän summaa, mutta myöntää että ei viisi vuotta sitten olisi uskonut, että pesti jää pitkä-

aikaiseksi. Unilever Food Solutions oli kääntämätön kortti ja tinkimättömän ravintolaässä on tyytyväinen, että käänsi kortin nurin.

"Isona innoittajana on joka päivä se, että pitää pystyä hakemaan uusia, innostavia asioita ulkopuolelta asiakkailta sekä ylipäätensä ammattikeittiömaailmasta, eikä toiminta ole niin sisäsiittoista kuin se

**"Työ koekeittiön ohjaimissa
tarjoaa poikkeuksellisen
näköalapaikan
ammattimaiseen
ruuanvalmistukseen."**



voi pahimmillaan ravintoloissa olla.” Työ koekeittiön ohjaimissa tarjoaa poikkeuksellisen näköalapaikan ammattimaiseen ruuanvalmistukseen. ”Uusien ideoiden ja raaka-aineiden työstäminen tuottavaksi ja haluttavaksi materiaaliksi on draiveri, josta jaksan aina innostua uudelleen”, Rekola summaa työnsä kuvaansa.

Resurssikysymys – ja vastaus

Koekeittiössä tietty verkostoituminen ja vaihtelu on sisäänrakennettu konseptiin. Rekola muistuttaa, että koska Unilever Food Solutions ei varsinaisesti tee valmiita ruokalajeja – vaan pikemminkin tarjoaa erilaisia raaka-aineita itse ruoan valmistukseen – jättiyritykselle on syntynyt tarve omalle iskuryhmälle, joka toimii ammattikeittiöiden apuna tarvittaessa. Olipa sitten kyse nakkikioskista tai fine dining -ravintolasta, resurssit ovat usein kortilla. Unilever Food Solutionsin koekeittiö vastaa tähän tarpeeseen tarjoamalla osaamistaan asiakkaiden käyttöön.

”Me osallistumme asiakkaiden tuotekehitykseen eri tavoin. Yli puolet ajasta teemme mittatilaustyönä reseptiikkaa”, Rekola kuittaa. Reseptipankissa huolella testattuja ja hyväksi havaittuja reseptejä muhii jo pari tuhatta kappaletta, mutta Rekolan mukaan määrä ei ole se juttu:

”Reseptien tarkoitus on toimia suunnittelun apuna, ei niiden noudattaminen ole mikään itsetarkoitus.” Samaan hengenvetoon Rekola kuitenkin myöntää, että tietyt tasalaatuisuuden vaatimukset vaikuttavat siihen, että kovia sooloja ei auta vetää.

Kolme muskottisoturia

Rekolan tiimin muut jäsenet ovat Petri Nygård ja Tuula Korkalainen. Erilaiset taustat omaava kolmikko on huomannut, että duuni rullaa hyvin, kun jo pienessä porukassa ideoita syntyy laajalla rintamalla. Sitteen koekeittiöllä on vielä salainen ase:

”Parhaat ideat tulevat usein asiakkailta”, Rekola tunnustaa. Asiakkaiden kirjo on suuri: kärjistetyksi voidaan sanoa, että projekteja toteutetaan kohteisiin maalla, merellä ja ilmassa.

”Kaikki ammattikeittiöt ovat meidän kohderyhmäämme, suurkeittiöistä pienempiin toimijoihin”, Rekola linjaa.

Tyypillistä on, että asiakkaalla on joku asia, johon kaivataan ideoita tai ulkopuolisen näkemystä – ja koekeittiössä mietitään ne konstit, joilla ongelmat ratkaistaan.

”Asiakasta voi askarruttaa tuotantoon, tavoitteisiin tai loppuasiakkaaseen liittyvä juttu ja meidän roolimme on tarjota vaihtoehtoja ja toimia lisäresurssina.”

Anna hyvän kiertää

Unileverin leveät hartiat takaavat, että esimerkiksi tietoa markkinatutkimuksista saadaan koekeittiöön, joten vaikkapa nousevien trendien ja hiljaisten signaalien seuraaminen käy helpommaksi. Koekeittiö ei jää löytämiensä kultahippujen päälle makaamaan, vaan laittaa ne reilusti kiertoon.

Rekola myöntää, että vielä 15 vuotta sitten hän olisi ollut kiikuttamassa huippureseptiä ennemminkin pankkiholviin kuin nettisaitille.





**"Koekeittiössä onkin
vallalla kulttuuri, jossa
on lupa innostua."**

Nyt hän ei enää koe tarvetta mustasukkaisesti suojella omia ideoitaan. "Olen huomannut, että ihan turha niitä on alkaa säästelemään, ideoita tulee aina lisää."

Koekeittiössä onkin vallalla kulttuuri, jossa on lupa innostua: ideoita törmäytetään toisiinsa ja aina syntyy jotain uutta, joka toimii ja jää elämään. Tietty innovaatiokipinä ei sammu koskaan, sillä koekeittiö on luovassa tilassa aina. Siinä missä esimerkiksi uusi ravintola saa hengähdystauon, kun paikka on avattu ja ruokalista ajettu sisään, koekeittiössä ei tule koskaan hetkeä, jolloin tehdään vaan "sitä samaa vanhaa".

"Joka päivä aloitamme tavaltaan alusta. Meidän rutiini on sitä, että aina tulee uusi alku."

Palikkatesti keittiössä

Työn suola tulee siitä, että ruoanlaitossa ylipäätään lähes kaikki on jo kertaalleen keksitty, mutta yhä edelleen on mahdollista yllättää, riemastuttaa ellei peräti hämmästyttää järjestelemällä vanhoja tuttuja palikoita tavalla joka sävyyttää.

"Se mahdollisuus inspiroi tässä työssä ja toimii draiverina arjessa", Rekola pohtii.

Voimia tarvitaankin, sillä mestarikin kiireet eivät varsinaisesti loppuneet ravintolabisneksen jäädessä taakse. Pian sen jälkeen, kun Rekola otti vetovastuun Vallilan koekeittiöstä, hän sai komentoonsa kaikki Unilever Food Solutionsin pohjoismaiset koekeittiöt. Lentokilometrejä kertyy miehen reissatessa milloin Tanskaan, milloin Norjaan tai Ruotsiin.

"Tämän pohjoismaisen tiimin vetämisen kannalta tärkeintä on se, että tiedon jakamista on paljon. Pohjoismaissa on aika samantyyppistä ravintolatarjontaa, mutta eroavaisuuksiakin on – ja haluamme varmistaa, että kuhunkin markkinaan on ratkaisu, joka sopii juuri sinne."

Omaa palveluamme yksilöllisempää on vain itsepalvelu.

Vakuutusyhtiö kaikelle, mistä välität.

Henkilökohtainen palvelutapamme voi säästää vakuutuskustannuksianne. Kartoitamme riskit ja räätälöimme ehdotukset yksilöllisesti sekä tarjoamme omia vakuutusneuvoja yritysten jatkuvaksi avuksi.

Toki voit valita vakuutuksesi helposti itsekin. Tutustu osoitteessa folksam.fi tai soita arkena 8.30–16.30: 010 550 2004*.

*Kiinteästä linjasta 8,35 snt/puhelu + 3,2 snt/min., matkapuhelimesta 8,35 snt/puhelu + 19,2 snt/min.

Folksam

Kravattipakko?

Rekolan matkat suuntautuvat myös Pohjolaa kauemmaksi, esimerkiksi New Yorkiin tai Hong Kongiin, ja eri vaikutteita imetään hanakasti. Miestä naurattaa, että tällainen kartoitus ei sinänsä eroa siitä, mitä hän on aina tehnyt – Rekolalla oli kattava kv-CV jo ennen Unileverin talliin tuloaan – mutta jostain syystä moni tahtoi mieltää matkat jotenkin erilaisiksi nyt, kun isäntä on monikansallinen.

”Vähän sellainen fiilis voi joillakin olla, että mennään kravatti kaulassa ja salkku kädessä ravintolaan istumaan”, Rekola toteaa ja virnistys kasvoilla kertoo, että näin ei ole vielä päässyt käymään. Ruoka, ruuan valmistus ja ennen kaikkea asiakkaiden odotusten lunastaminen ovat edelleen ne pääasiat.

Entä sitten paluu juoksuautoihin, ravintolapuolelle? Rekola myöntää, että hänellä – kuten kaikilla työhönsä intohimoisesti suhtautuvilla kokeilla – on addiktio ravintolatyöskentelyyn. Viimeisten vuosien aikana vieroitusoireet ovat silti pysyneet kurissa varsin hyvin:

”Suomessa kaikki juoksevat aina saman jutun perässä – mediaan ja ihmisten mieliin ei tunnu mahtuvan montaa asiaa yhtä aikaa.”

”Aina välillä veri vetää takaisin sinne päin, mutta aika hyvin tässä on pysytty iholla näinkin.”

Yhden trendin maa

Kun chefiltä kysyy trendeistä, saa varautua pitkään vastaukseen. Sami Rekola ei ole tässä suhteessa poikkeus. Kun liki pakollinen kysy-

mys ruokamaailman uusista tuulista nousee pöytään, Rekola lähes huokaisee: ”Kuinka paljon sulla on aikaa?”

Rekola on sitä mieltä, että Suomessa kaikki juoksevat aina saman jutun perässä – mediaan ja ihmisten mieliin ei tunnu mahtuvan montaa asiaa yhtä aikaa. Kiittelyn tapas-kirjan jokunen vuosi sitten tehnyt Rekola törmäsi ilmiöön vahvasti juuri es-

panjalaisen ruuan kohdalla. Se, mikä oli alkanut pienen piirin puuhana, oli yhtäkkiä kaikkien huulilla.

”Tapahtui sitten niin, että espanjalainen ruoka oli ihan joka puolella”, Rekola ihmettelee. Samanlaisia tarinoita tulee vastaan koko ajan; milloin intoillaan karamellipossusta, milloin joistain muusta



– mutta suomalaisen ruokakeskustelun erikoispiirteenä on nyanssien puute. Samaa ilosanomaa tulee joka tuutista, vaikka rinnalle mahtuisi muitakin vallan hyvin.

Sinivalkoista lautaselle

Pohjoismaisella keittiölläkin tuntuu aina olevan lipunkantaja ja valmis sabluuna seurattavaksi. Tällä hetkellä on vaikea löytää ravintoloitsijaa, joka ei muistaisi mainita tanskalaista Nomaa esikuvanaan. Rekolan mielestä vaikutteita saa ja pitää olla, mutta se ihan omin juttu löytyy yleensä läheltä, kun vähän näkee vaivaa katsoa uusin silmin ympärilleen.

”Pitää olla luottamus omiin, hyviin raaka-aineisiin”, Rekola toteaa ja lisää, että kuka niitä osaisi paremmin käyttää kuin suomalainen.

Mutta sitten tulee kehuja: Rekolan mukaan ravitsemusasiat kiinnostavat nyt enemmän. ”Ihmiset haluavat tietää mitä suuhunsa pistävät – alkuperä, sisältö ja energia ovat nousseet uudella tavalla ihmisten tietoisuuteen.”

Mutta koska ihmiset kiinnittävät ruokavaliossaan huomioita eri asioihin, ruokakenttä pirstaloituu: on karppaajaa, soijavegeä ja lähiluomuhifistelijää. Samalla kuluttajat haastavat asiantuntijat sen suhteen mikä oikein on terveellistä – kuten on nähty viimeaikaisessa rasvakeskustelussa.

Kasvisruokaa – nyt ilman ideologiaa

Harva asia ruokapuolella on kiveen kirjoitettu ja esimerkiksi kasvisruokaa voi lähestyä monesta kulmasta, joista ilmastoystävällisyys on niitä tuoreimpia. Rekolan mukaan muutos on selvä:

”Ei tarvitse olla mikään roskiksesta nousut hippit syödäkseen kasvisruokaa. Kantaottavuus on hävinnyt kasvisyönnistä.” Rekola silti näkisi mielellään lisää kasvisruokaravintoloita, jotka eivät tee asiasta sen isompaa numeroa – mennään eteenpäin ruokakärjellä, eikä -ismeillä. ”Toki kasvissyönnin yhä edelleen on etupäässä kaupunkilainen ilmiö.”

Yksi ruokailun osa-alue joka saattaa kokea ”kunnianpalautuksen” on välipalatyypinen syöminen. Rekola toteaa, että Suomessa vielä sitkeästi uskotaan lämpimän ruoan siunauksellisuuteen, vaikka moni konttorityöntekijäkin kokoaa lounaansa salaattipöydän antimista. Välipalojen sisällöstä keskustellaan paljon ja usein syystäkin, Rekola pohtii.

”Mielestäni asiassa tulee tunnistaa ja hyväksyä uudenlainen tapa ruokailla. Pyritään tarjoamaan tähän kysyntään maukkaita, terveellisiä, järkevästi toteutettavia ja ennen kaikkea houkuttelevia vaihtoehtoja. Pitääkö aina olla se lämmin ruoka, vai voiko syödä ikään kuin välipalaa?” Rekola kysyy.

**”Ihmiset haluavat tietää
mitä suuhunsa pistävät –
alkuperä, sisältö ja energia
ovat nousseet uudella tavalla
ihmisten tietoisuuteen.”**



Asiaa Aasiasta

Etnoravintolat ovat tulleet vahvasti Suomeen, ja esimerkiksi eri Aasian maiden keittiöt ovat viimein alkaneet eriytyä omiksi persoonikseen kansalaisten silmissä. Rekola olikin pitkään kiusannut puhe ”aasialaisesta ruoasta”, jossa ikään kuin yhteisenä nimittäjänä oli soija:

”Samalla logiikalla voisi puhua eurooppalaisesta ruuasta, jossa saman saateenvarjon alla olisi sitten kaikki mahdollinen supisuomalaisesta karjalanpaistista italialaiseen pizzaan.”

Rekola näkee, että markkinoilla on tilausta pari piirua paremmin tehdylle pikaruoka – käsite ”pikaruoka” tässä yhteydessä käsitettynä laajasti, skaala venyy hampurilaisista sushiin. ”Laadukkaampi pikaruoka voisi olla kova sana.”

Jalat maassa

Rekolan teesit ravitsemuksesta käyvät hyvin yksiin Unileverin kanssa, joka oli esimerkiksi ensimmäisten joukossa lisäämässä margariiniin vitamiineja jo 1920-luvun alussa. Yhtiön tutkimustyön ansiosta uutta tietoa terveydestä ja ravinnosta saadaan jatkuvasti, mikä tuo kosolti lisää mielekkyyttä Rekolan työhön:

”Täällä koekeittiöllä meillä on mahdollisuus jalostaa tuota tietoa eteenpäin – ja se on todella kiinnostavaa.”

Rekolan puheista kuultaa tietty maanläheisyys: hän uskoo perusasioihin, kuten hyviin raaka-aineisiin ja hyvään ruokaan, joka ei selittelyä kaipaa. Hän tietää, että tässä lähestymistavassa on jotain suomalaista:

”Esimerkiksi Espanjassa on ihan tavallista kertoa, että keittiömestarin valmistaman uuden ruokalajin inspiraationa toimi aamukaste. Meillä ehkä harvemmin”, Rekola nauraa. ■


de BUYER
DEPUIS 1830

AINOA AITO RANSKALAINEN

Täydelliset pihvit De Buyerin
hiiliteräspannuissa.

Hanki omasi Heinolta tai
verkkokaupasta: eiring.fi

Tukkuhinnasto saatavilla,
ota yhteyttä: eiring@eiring.fi





PAREMPAA VALVEUTUNEISUUTTA VAI TRENDI?

TEKSTI: JARKKO BÖHM

KUVAT: MOILAS OY

Yhdysvalloista alkanut viljatuotteiden vastainen ajattelu on levinnyt myös Suomeen, ja mielenkiinto gluteenittomia tuotteita kohtaan on lisääntynyt. Tämä näkyy myös HoReCa-sektorin tuotehankinnoissa.





"Gluteenittomien tuotteiden myynti ei ole lisääntynyt mitenkään räjähdysmäisesti, mutta yleinen kiinnostus niitä kohtaan on kasvanut."

KELIAAKIKOT JA VILJA-ALLERGIAA sairastavat ovat pääasiallisia gluteenittomien tuotteiden käyttäjiä. Viime aikoina gluteeniton ruokavalio on alkanut kiinnostaa myös sellaisia henkilöitä, joilla ei ole sairaudesta johtuvaa syytä välttää viljat tuotteita.

Uusia gluteenittomia tuotteita on ilmestynyt kauppojen hyllyille, mutta myös suurkeittiöt, kuten koulut, päiväkodit, vanhainkodit ja kahvilat, ovat reagoineet kasvaneeseen mielenkiintoon.

Vaikka gluteenittomat leivät, leivonnaiset ja muut tuotteet ovat nyt nousseet julkisuudessa pinnalle, eivät ne ole mitenkään uusi asia. Moilas Oy:n tuotepäällikkö Eriikka Koivisto muistelee, että heidän yrityksensä tuotteiden myynti keskusliikkeiden kautta suurkeittiöiden käyttöön olisi käynnistynyt joskus 1980- ja 1990-lukujen vaihteessa.

Koiviston mukaan tällä hetkellä on kysyntää kaikenlaisille gluteenittomille tuotteille.

"Leipää, sämpylää, kahvileipiä, pitsaa, pitsapohjia, korppujauhoja, kuivapastaa", hän luettelee.

"Ruokaleipä on tärkein, mutta jokaiseen tilanteeseen löytyy sopiva tuote valikoimastamme."

Moilas Oy:llä kehitetään jatkuvasti uusia tuotteita lisääntyneeseen gluteenittomuuden nälkään. Keväällä valikoimiin lisättiin 180 gramman kokoisia yksittäispakattuja annospitsoja.

"Ne ovat mikrossa lämmitettäviä kypsiä tuotteita, jotka sopivat sekä vähittäismyyntiin että esimerkiksi pienempien yksiköiden, kuten kahviloiden, tarjontaan", Eriikka Koivisto kuvailee.

Myös syksyksi on tiedossa tuoteuutuuksia, mutta nämä tuotepäällikkö Koivisto jättää vielä salaisuuden verhon taakse.

"Lisäksi teemme asiakkaittemme omille merkeille Private Label -tuotteita, mikäli volyymit ovat tarpeeksi suuria. Nämä voivat olla vähittäiskauppatuotteita tai suurkeittiötuotteita", hän valottaa.

Keliakia lisääntynyt

Eriikka Koivisto kertoo, että gluteenittomien tuotteiden myynti ei ole lisääntynyt räjähdysmäisesti, mutta kiinnostus niitä kohtaan on kasvanut. Hän itse arvelee, että tämän takana voisi olla Yhdysvalloista Suomeen rantautunut ajatus, jonka mukaan gluteeniton dieetti olisi terveellisempi kuin viljaa sisältävä ruokavalio.

Moni dieetin kannattaja perustelee asian sillä, että ihmisen keho ei ole mukautunut käsittelemään viljoja sellaisia määriä, mitä ruokavalioon nykyään kuuluu. Gluteenittomalla ruokavaliolla on siis jonkin verran yhteistä paleodieetin eli kivikautisen ruokavalion kanssa.

Viime vuosina on saanut myös jalansijaa näkemys, jonka mukaan osa ihmisistä saa gluteenista oireita, vaikka heillä ei olisi keliakiaa. Tutkimustietoa gluteeniylherkkyydestä valmistuu kokoajan lisää, mutta ilmiöstä saati sen olemassa olosta ei silti tiedetä vielä kovin paljon.

Vilkaisu Keliakialiiton internetsivuille paljastaa, että myös keliakiaa esiintyy nykyään enemmän. Sivuston mukaan keliakiaa sairastaa kaksi prosenttia Suomen väestöstä eli yli 100 000 henkilöä.

Keliakialiiton tuoteasiantuntija Marjo Jokinen huomauttaa, että keliakiaa sairastavista vasta reilut 30 000 on löydetty ja loput yli 70 000 henkilöä ovat vielä ilman diagnoosia.

"Se on melko yleinen sairaus, ja siihen on monta syytä. Keliakia on sairautena yleistynyt Suomessa, tietoisuus sairaudesta on yleisty-

nyt ja keliakiaa osataan etsiä paremmin parantuneen diagnostiikan myötä”, Jokinen vahvistaa.

Nykyään myös lähdetään helpommin lääkärille, jos on kärsinyt erikoisista vatsavaivoista pidempään.

Mikäli epäilee sairastavansa keliakiaa, Marjo Jokinen neuvoo haikautumaan lääkärin vastaanotolle ennen gluteenittoman ruokavalion aloittamista. Diagnoosin varmistamiseksi on tehtävä ohutsuolen tähtystutkimus.

Keliakiassa vehnän, rukiin ja ohran tietty proteiini eli gluteeni aiheuttaa ohutsuolen limakalvovaurion ja suolen tulehdusreaktion. Suolinukka häviää osittain tai kokonaan, ja ravintoaineiden imeytyminen häiriytyy.

”Jos gluteenipitoiset viljat poistetaan ruokavaliosta ennen tähtystutkimusta, suolinukka on ehtinyt mahdollisesti jo korjaantua. Ohutsuolesta ei silloin välttämättä löydetä keliakialle tyypillisiä muutoksia, eikä keliakiadiagnoosia voida varmistaa”, Jokinen kuvailee.

Ei mikään helppo dieetti

Keliakikko harvemmin menee kahvilaan tai kauppaan ostamaan välipalaansa yksin. Hän tuo mukanaan yleensä suuremman seurueen, joka valitsee paikan, josta jokainen saa syötävää. Yhdenkin keliakiaa tai vilja-allergiaa sairastavan vuoksi kannattaa ravintolan valikoimassa siis pitää gluteenittomia vaihtoehtoja.

Marjo Jokisen mielestä HoReCa-sektori on huomionut keliakikot Suomessa melko hyvin.

”Suurkeittiöissä ja ravintoloissa keliakikolle soveltuvat annokset ja tuotteet on merkitty hyvin. Kahviloihin ja muihin vastaaviin paikkoihin tosin kaivataan pientä suolaista, joka olisi gluteenitonta”, Jokinen lähettää terveisensä.

Jokinen lisää, että hänen mielestään gluteenittoman vaihtoehdon ei tarvitse olla välttämättä linjastossa tai vitriinissä valmiina. Tärkeämpää on se, että vaihtoehtoja löytyy, ja esimerkiksi kahvilassa kerrotaan gluteenittomista vaihtoehdoista taululla tai kyltein.

Onko lisääntyneeseen mielenkiintoon sittenkin syynä karppauksen kaltainen trendi, joka menee ohi aikanaan? Gluteenittomuuden nimeen vannovista moni väittää ruokavalion jopa laihduttavan, mutta tämän hetkisten tutkimustulosten mukaan tälle väitteelle ei ole perusteita. Totuus lienee jopa päinvastainen, sillä gluteenittomissa tuotteissa on yleensä enemmän rasvaa ja sokeria kuin perinteisissä viljatuotteissa.

Moilas Oy:n tuotepäällikkö Eriikka Koiviston henkilökohtaisen mielipide on, että osa gluteenitonta ruokavaliota kokeilevista jää pysyvästi noudattamaan sitä. Loput luultavasti jättävät sen alkuinnostuksen jälkeen.

”Gluteenittoman ruokavalion noudattaminen ei ole ihan helppoa. Moni saattaa kokea, että elämä menee liian vaikeaksi, joten dieetti jätetään, ellei taustalla sitten ole keliakiaa tai vilja-allergia.”

Gluteeniton dieetti on myös kalliimpi, sillä tuotteiden valmistaminen vaatii ympäri maailman tuotuja raaka-aineita. Moilas Oy käyttää gluteenittomien tuotteiden valmistukseen pääasiassa riisiä ja maissia.

”Lisäksi gluteenittomien tuotteiden tuotanto pitää järjestää erillisessä leipomossa. Vaihtoehto tälle on se, että tehdään tarkat puhdistustoinenpiteet, mikäli tuotanto on samassa tilassa kuin muiden tuotteiden. Tämäkin nostaa kustannuksia”, Koivisto summaa. ■

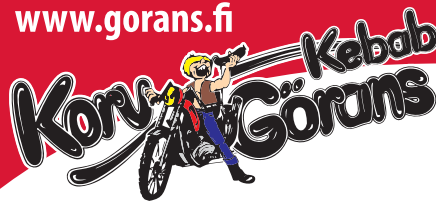


”Suomalaisissa suurkeittiöissä keliakia tunnetaan huomattavasti paremmin kuin monessa muussa maassa.”





www.gorans.fi



Olemme mukana
Heinon messuilla,
tervetuloa maistelemaan
Gyrosta!

**Lisäaineeton kebablastu suomalaisesta
naudanlihasta jo vuodesta 1988.**

ORIGINAL

UUTUUS!

Gyroslastu, suomalaisesta
porsaanlihasta.



Original kebablastu 4x1kg
6416345001529
Gyroslastu 2x1,5kg
6416345032592

Maistuvat lounasratkaisut

Korv-Görans Kebab Oy
kebab@kebab.cc

VUOKRATAAN



Emalikatu 9, 04440 Järvenpää

- **2.800 m²** elintarviketuotantotilaa sosiaalitaloiin
- Uutta tilaa v. 2010 valmistuneesta Primulan tehtaasta
- Tilat on rakennettu valmisruoka-tuotantoa varten
- Lisäksi mahdollista vuokrata 480 m² toimistotilaa
- Tehtaasta on osa vuokrattu leipomotoimintaan
- Kiinteistössä on lounasravintola ja saunaosasto

Ota yhteyttä:

Otso Kivimäki

+358 (0)44 522 6996

otso.kivimaki@tulloskiinteistot.fi

Iida Kuusenaho

+358 (0)50 412 3367

iida.kuusenaho@tulloskiinteistot.fi



TULOSKIINTEISTÖT OY

Tulloskiinteistöt Oy is an independently owned and operated member of the Cushman & Wakefield Alliance



AMMATTIKEITTIÖIDEN ENERGIAKULUT KURIIN

TEKSTI: TUOMAS LEHTONEN

KUVAT: SINI PENNANEN

Ravintoloiden kannattaa kiinnittää huomiota toimintansa energiatehokkuuteen. Suuri sähkönkulutus kasvattaa toiminnan hiilijalanjälkeä ja nakertaa samalla ravintolan taloutta. Tilojen ja laitteiden ajanmukaistaminen on yksi lääke energiatehokkuuteen. Suurimmat säästöt tehdään kuitenkin toimintatapojen ja prosessien järjeistämällä.



"Kun energiankulutuksesta voidaan pihistää, ovat tulokset nähtävissä varsin nopeasti yritystoiminnan kannattavuudessa."

TYÖTEHOSEURAN ERIKOISASIAANTUNTIJAN Anneli Reisbackan mukaan 22 000 suomalaisessa ammattikeittiössä valmistuu vuosittain yli 810 miljoonaa ruoka-annosta. Tämän ateriamäärän valmistukseen, valmistuksessa tarvittavien raaka-aineiden kylmäsäilytykseen ja tarjoilussa sekä valmistuksessa käytettyjen astioiden pesuun kuluu noin 641 gigawattituntia sähköenergiaa. Ammattikeittiöille tästä energiamäärästä koituu noin 65 miljoonan euron lasku. Tämän lisäksi energiaa kuluu vielä 1 900 gigawattituntia tuotantotilojen lämmitykseen, ilmanvaihtoon ja valaistukseen.

Energiatehokkuuden parantaminen ei ole siis haihattelua. Kun energiankulutuksesta voidaan vähentää, ovat tulokset nähtävissä varsin nopeasti yritystoiminnan kannattavuudessa. Energian käytön tehostamisella on toki tärkeä merkitys myös kestävästä kehityksen edistämisessä sekä Suomen ilmasto- ja energiastrategian toteuttamisessa.

Ammattikeittiöitä velvoittaa EU:n energiapalveludirektiivi, joka edellyttää energian loppukäyttäjien ja energiapalveluiden pyrkimään yhdeksän prosentin kansalliseen energiansäästöön vuoteen 2016 mennessä. Tavoitteiden saavuttamiseksi Työ- ja elinkeinoministeriö on solminut Elinkeinoelämän keskusliiton sekä kuntasektorin kanssa sopimukset, jotka tähtäävät energiapalveludirektiivin toteuttamiseen vapaaehtoisilla, vuosina 2008–2016 toteutettavilla toimenpideohjelmilla. Matkailu- ja ravintola-alalla toimenpideohjelman toteuttaa MaRa. Kuntasektorilla on puolestaan oma energiatehokkuusohjelmansa. So-

pimusjärjestelmän piiriin liittynyt toimija voi hakea ministeriöltä energiakatselmus- ja investointitukea.

Energiakatselmuksen avulla ravintola saa tarkkaa tietoa sähkön-, lämmön- ja vedenkulutuksestaan. Katselmuksessa analysoidaan kohteen kokonaisenergian käyttö ja selvitetään energiansäästömahdollisuudet. Tilaaaja saa käyttöönsä kannattavuuslaskelmat ehdotetuista säästötoimenpiteistä.

”Palvelusektorilla tehdyissä energiakatselmuksissa on löydetty keskimäärin 10 prosentin säästöpotentiaali, josta noin kolmannes voidaan toteuttaa toimintamalleja muuttamalla ilman investointeja”, Reisbacka sanoo.

Prosessit kuntoon

Työteho-seuran arvion mukaan työtapoja ja toimintamalleja kehittämällä voidaan saavuttaa jopa 60 prosenttia keittiön mahdollisesta kokonaisenergiesäästöpotentiaalista. Loppuosa potentiaalista on realisoitavissa energiatehokkailla teknisillä ratkaisuilla ja laitevalinnoilla.

Ammattikeittiöiden suunnitteluun erikoistuneen Design Lime Oy:n toimitusjohtaja ja ruokapalveluiden asiantuntija Merja Salminen kouluttaa Ekokompassi-hankkeessa pk-yrityksiä ja julkisen sektorin toimijoita ammattikeittiöiden energiatehokkuuden parantamiseen. Salminen korostaa keittiöesimiehen roolia energiatehokkaiden työtapojen ja toimintamallien jalkauttajana.

Hänen mielestään esimiehen tulee huolehtia siitä, että työntekijät tietävät energian käyttöön liittyvät tavoitteet ja heillä on riittävästi tietoa ja taitoa sekä oikeat välineet energiaa säästävän toiminnan to-

”Esimiehen tulee huolehtia siitä, että työntekijät tietävät energian käyttöön liittyvät tavoitteet ja heillä on riittävästi tietoa ja taitoa sekä oikeat välineet energiaa säästävän toiminnan toteuttamiseen.”



iRis F&B - turn your menu digital

iRis F&B-sovellus parantaa asiakkaittesi kokonaiskokemusta tablettiteknologian avulla.

F&B:n avulla saat asiakkaasi huomion tarjoamalla olennaista tietoa sekä näyttäviä visuaalisia elementtejä, tuloksena parempi asiakastytyytyväisyys ja lisämyynti.

iRis F&B-sovellus on interaktiivinen ruoka- ja juomalista tableteille ja toimii sekä Android- että iOS-laitteissa.

Sovellus on kehitetty parantamaan ravintoloiden kommunikointia asiakkaittensa kanssa, tarjoamaan enemmän ja parempaa tietoa asiakkaalle ja auttamaan häntä tekemään valintoja, luopumatta kuitenkaan henkilökohtaisesta palvelusta.

Asiakkaamme ovat saavuttaneet erinomaisia tuloksia F & B:n avulla.

Yli
45%

kasvu juomatilauksissa per asiakas

Yli
100%

kasvu premium-juomatuotteiden myynnissä

ROI - sovelluksen kuukausittaiset hankinta- ja ylläpitokustannukset saatiin katettua viikossa.

Kokeile itse!

Lataa maksuton testiversio iPadille App Storesta!
Skannaa ohainen QR-koodi tabletillasi tai hae App Storesta nimellä "iRis F&B"



Quadriga Finland

myynti@quadriga.com
+358(0) 207 589 540
www.quadriga.com



teuttamiseen. Kun työntekijät saadaan motivoitua ja opastettua laitteiden oikeaoppiseen käyttöön, voidaan saavuttaa jopa 60 prosentin säästö keittiöiden energiankulutuksessa.

"Esimiehen oma kiinnostus energiakysymyksiin on keskeisen tärkeää. Toiminnan ohjaaminen ja kulutuksen seuraaminen sekä mittaaminen tulee tehdä huolella. Säästöt tulevat loppujen lopuksi varsin pienistä asioista. Työntekijöitä kannattaa myös palkita onnistumisista, jotta heidän motivaationsa pysyy yllä", Salminen muistuttaa.

Yksi asia, jolla ravintolat voivat vähentää energiankulutustaan on hukkakulutuksen saaminen kuriin. Salmisen mukaan laitteet, joita ei koko ajan tarvita, esimerkiksi grillit, parillat ja astianpesukoneet, tulisi kytkeä pois päältä loppojaksiksi. Kylmät ja kuumat laitteet taas pitäisi sijoittaa erilleen toisistaan, jotta ne eivät turhaan lisää energiankulutusta. Kylmälaitteiden ulkoiset koneikot vähentävät keittiön lämpökuormaa ja lauhduttimien pitäminen puhtaana pienentää oleellisesti energiankulutusta.

"Lasiovelliset kylmäkaapit nelinkertaistavat energiankulutukset ja huoltamattomien astianpesukoneiden hukkakulutus voi nousta jopa 80 prosenttiin. Kylmälaitteiden suosituslämpötiloissa kannattaa myös olla tarkkana. Pakastimen sopiva lämpötila on -18 astetta ja jääkaappien +4-+6 astetta. Jos laitteiden sisälämpötilaa lasketaan asteella, energiankulutus nousee viisi prosenttia", Salminen neuvoo.

Energianuukia laitteita metsästämissä

Salmisen ja Reisbackan mielestä uusia laitteita hankkiessa kannattaa olla tarkkana. Ammattikeittäihin suunniteltujen laitteiden energia-

Aitoja makuja Suomen erämaasta

Makuja Kainuusta. Maista – niin muistat.

Villiaromi tarjoaa parhaista kotimaisista raaka-aineista valmistettuja marja- ja sienituotteita. Tuoreena, pakasteena, mehuna tai jalosteena kätevästi osoitteesta www.villiaromi.fi



www.villiaromi.fi



tehokkuus on parantunut merkittävästi, joten oikeilla valinnoilla voi säästää merkittävästi energiankulutuksessa. Halpisiin laitteisiin ei kannata haksahda, ei varsinkaan sellaisiin, joita ei ole tarkoitettu ammattikäyttöön. Hankittavan laitteen on sovelluttava kapasiteetiltaan ja ominaisuuksiltaan keittiön tarpeisiin. Liian suuret laitteet kuluttavat energiaa turhaan.

”Uudella teknologialla varustetun korikuljetinkoneen ja hankintahinnaltaan edullisen astianpesulaitteen hintaero on 6 000 euroa. Ensiksi mainitun käyttökustannukset ovat vuosittain 1 200 euroa pienemmät, joten kuudennen käyttövuoden aikana investointi kääntyy säästöksi”, Reisbacka laskee.

Ostoksilla kannattaa huomioida myös laitteiden ohjelmointimahdollisuudet, automatiikka ja mittarit, jotka mahdollistavat energiankulutuksen seurannan ja laitteiden tehokkaan käytön. Myös laitteiden puhdistus- ja kunnossapitoautomatiikkaan kannattaa kiinnittää huomiota.

”Ammattikeittiöissä laitteet ovat tehokkaita ja liitäntätehot suuria. Suurinta tehoa tarvitaan kuitenkin vain laitteen ja ruoan kuumentamisessa. Kun tarvittava lämpötila saavutetaan, automatiikka pienentää laitteen tehoa esimerkiksi puoleen ja säästää välittömästi sähkönkulutuksessa”, Reisbacka sanoo.

**”Jos keittiötä lähdetään
peruskorjaamaan tai ollaan
suunnittelemassa uutta keittiötä,
kannattaa ottaa avuksi
ammattikeittiöihin erikoistunut
suunnittelija.”**

Hyödynnä osaavaa suunnittelijaa

Jos keittiötä lähdetään peruskorjaamaan tai ollaan suunnittelemassa uutta keittiötä, kannattaa ottaa avuksi ammattikeittiöihin erikoistunut suunnittelija. Tällöin erilaiset energiansäästämismahdollisuudet tulevat varmimmin huomioon ja keittiön varustelu sekä laitteiden sijoittelu pystytään optimoimaan tulevan käyttötarpeen mukaan ja energiankulutus huomioiden.

Erikoissuunnittelijoiden avulla voidaan huomioida esimerkiksi lauhdelämmön hyödyntämismahdollisuudet ja erilaisten ilmanvaihtoratkaisujen vaikutukset keittiön energiatehokkuuteen. Nykyaikaiset talotekniset ratkaisut ovat iso satsaus investointivaiheessa, mutta maksavat itsensä työn tuottavuutena ja energiansäästönä pian takaisin.

”Ilmanvaihdolla on todella suuri merkitys niin energiatehokkuuteen kuin työtehoonkin. Poistoilman lämmöntalteenotolla lämmitysenergian kulutus voidaan jopa puolittaa. Talteen otetulla lämmöllä voidaan lämmittää tuloilmaa tai käyttövettä. Ilmanvaihto tulisi säätää todellisen tarpeen mukaisesti, jotta energiaa ei kulu hukkaan. Toisaalta ilmanvaihdon on oltava riittävää, jotta keittiö ei lämpene liikaa. Amerikkalaisen tutkimuksen mukaan neljän asteen lämpötilan nousu laskee työtehoa 25 prosenttia”, Salminen kertoo. ■



Kotoisia herkkuja suurkeittiön ammattilaisille

- maukas ja laaja valikoima valmistuotteita
- säästät aikaa ja vaivaa
- aina onnistunut lopputulos
- helppokäyttöisyys nopeuttaa annosten valmistamista

Tuokku
HEINON
messut

10.-11.09.2013 Helsingin Messukeskus

Tervetuloa tutustumaan Lihajaloste Korpelan maukkaaseen ja laajaan valikoimaan osastolle A16

Mausta sen muistat

www.lihajaloste-korpela.fi

ONKO SINUN KEITTIÖSI ENERGIAATEHOKAS?

- Kouluta henkilöstö laitteiden käyttöön ja opeta energiatehokkaat toimintatavat.
- Kytke käyttämättömät laitteet lepotilaan tai kokonaan pois päältä (esim. rasvakeitin tai parila).
- Sijoita kylmät ja kuumat laitteet etäälle toisistaan.
- Seuraa kylmälaitteiden lämpötiloja sekä vesi- ja sähkömittarin lukemia. Automaattinen lämpötilanseurantajärjestelmä helpottaa valvontaa ja ilmoittaa raja-arvojen ylityksistä.
- Suunnittele kylmäsäilytystilojen varastokierto mahdollisimman tehokkaaksi. Avaamattomat säilykepurkit voi säilyttää huoneenlämmössä.
- Huolehdi kylmälaitteiden ja astianpesukoneiden tiivisteiden puhtaudesta ja kunnosta. Poista astianpesukoneesta kalkki säännöllisesti.
- Puhdista kylmälaitteiden lauhduttimet säännöllisesti.
- Sijoita tuotteet kylmiöön niin, että ilma pääsee kiertämään. Jätä tilaa ilmankierrolle myös laitteen ulkopuolelle.
- Peitä kylmäsäilytettävät tuotteet. Pyri minimoimaan kylmäsäilytystilojen ovien availua ja pitämistä auki.
- Huollata keittiön koneet ja tekniset laitteet säännöllisesti. Tarkistuta aika ajoin kylmäaineen määrä.
- Opettele hyödyntämään uunin ohjelmointitoimintoja ja käytä paistolämpömittaria.
- Siirry mahdollisuuksien mukaan induktiolieden käyttöön. Se on nopein, turvallisin ja energiatehokkain vaihtoehto. Induktio on heti käyttövalmis, eikä aiheuta jälkisäteilyä.
- Varmista, että lämpöhauteita ei pidetä turhaan päällä. Hauteen käynnistäminen 30–50 minuuttia ennen tarjoilun alkua riittää.
- Varusta astianpesukone pesuaineen, huuhteluaineen sekä vedenkulutuksen mittareilla ja seuraa kulutusta.
- Energian tavoitteellinen säästäminen edellyttää aina lähtötilanteen tunnistamista. Hanki laitteille tai laiteryhmillä omat sähkö- ja vesimittarinsa.
- Seuraa astianpesukoneen pesu- ja huuhtelulämpötiloja sekä pesuaineen kulutusta.
- Pese vain täysiä koreja. Vältä esipesua, mutta muista poistaa ruuantähteet.
- Valitse laitekoot todellisen tarpeen mukaan. Vältä ylivoimista.
- Valitse monitoimisia laitteita, hyödynnä automatiikkaa ja ohjelmointimahdollisuuksia.
- Varmista, että ilmanvaihto on säädetty optimaaliseksi. Koneiden käyntiaikoina ilmanvaihdon on oltava tehokkaampaa kuin esimerkiksi öisin.
- Arvioi energiansäästön mahdollisuudet ja tavoitteet yhdessä alan ammattilaisten kanssa. Muista tiedottaa tavoitteista työntekijöitäsi.

Lähde: Energiatehokas ammattikeittiö-opas. Motiva. www.motiva.fi

RAVINTOLAN KARAOKE NYKYAIKAAN



KSF PLAYER

Markkinoiden edistyneisin tietokonejärjestelmä
karaoken järjestämiseen ravintolassa.
Katso lisätietoja osoitteesta www.ksf.fi

SÄHKÖISET KARAOKELISTAT

eSongBookin avulla viimeinkin eroon hankalista paperisista listoista.
Katso lisätietoja osoitteesta www.karaokelistat.fi



KSF

KSF Player ja eSongBook -myynti:
KSF Entertainment Group Ltd
www.ksf.fi | 010 4244 740

DIGIRAVINTOLA TULEE, OLETKO VALMIS?

UUDET DIGITAALISET RATKAISUT MUUTTAVAT RAVINTOLAKENTTÄÄ – MUTTA HITAASTI

TEKSTI: SAMI J. ANTEROINEN

KUVA: ISTOCKPHOTO

Toistaiseksi Suomessa ei ole nähty valtavaa digitaalisuuden aaltoa ravintolapuolella. On kuitenkin selvää, että ravintola-ala on hyötynyt teknologian kehityksestä ja digitaalisten palvelujen käyttöönotosta. Teknologian hyödyntäminen on mahdollistanut esimerkiksi ravintoloiden hygieeniset ja toimivat tuotantotilat ja suuremmat tuotantomäärät.





DIGITALISOITUMISEN TUOMA kenties suurin muutos on kuitenkin peräisin jo Kekkosen ajalta: 70-luvulla Suomeen rantautuivat yritysten pankkikorttipäätteet, joilla asiakkaiden maksamisprosessia helpotettiin huomattavasti ravintoloissakin.

Monet digitaaliset ja teknologiaa hyödyntävät toiminnot ravintoloissa ovat osa jokapäiväistä toimintaa: esimerkiksi erilaisia tilaus- ja varauskanavia hyödynnetään niin palveluntuottajan kuin asiakkaan toimesta. Tämän tyyppiset avustavat palvelut tukevat organisaation ydinpalvelua ja tuovat lisää tehoa – ja tietysti niitä paljon himoituita säästöjä.

Digitalisoituminen ravintola-alan palveluissa muokkaa koko palveluprosessia ja gurujen PowerPoint-esityksissä se nostetaan aina suureen arvoon – mutta miten lienee todellisuudessa?

Kun Chef tviittaa

Digitaalisuus näkyy paljon erityisesti ravintoloiden markkinoinnissa. Rafla kuin rafla alkaa olla Facebookissa, mutta miten on Twitterin laita? Entä Instagram? Nykyaajan yhteisöllisen median tarjoamat mahdollisuudet tuovat myös ravintola-alan yrityksille aivan uudenlaisia haasteita, sillä digiviestintä tapaa olla kaukana ravintoloiden ydinbisneksistä. Esimerkiksi harva keittiömestari osaa tiivistää taiteensa 140 merkkiin.

Muutos tapahtuu kuitenkin väijäämättä ja sosiaalisen median erillisuudet ovat nousseet tärkeäksi osaksi ihmisten viestintää ja vuo-

rovaikutusta. Myös asiakkuuksien ja asiakaskäyttäytymisen tarkastelu sosiaalisen median välineitä hyödyntäen käy yhä relevantimmaksi.

Arvioiden mukaan toistaiseksi vain muutama prosentti suomalaisista hotelli- ja ravintola-alan yrityksistä hyödyntää sosiaalista mediaa liiketoiminnan kehittämisessä ja operatiivisessa toiminnassa järjestelmällisesti. Aihepiiriä tutkinut Pasi Tuominen Haaga-Heliasta on todennut, että digitaalisuuden voidaan odottaa tulevina vuosina lisääntyvän ravintola-alan yrityksissä avustavien ja tukipalveluiden osalta, samoin kuin markkinointiviestinnässä ja palveluympäristön ja palveluinnovaatioiden kehittämisessä. Odotettavissa olevia muutoksia palveluprosesseihin ovat erilaiset digitaaliset itsepalvelumuodot, kuten mobiililaitteilla tehtävät tilaukset, sosiaalisen median integrointi ja itsepalvelumaksupäätteet.

Ei yhdestä muotista

Digitaalisuus sinänsä on kuin muoviluvahaa, joka taipuu moneen. Se voi toimia kulisissa, osana avustavia palveluita, tai sillä voi olla suurempi vaikutus asiakkaan palvelukokemukseen. Digitaalisuus voidaan myös integroida palveluympäristöön, luomalla esimerkiksi interaktiivisia huonekaluja tai esineitä. Muutoksen draivereina toimivat asiakkaiden muuttuvat käyttäytymismallit, erilaiset palveluinnovaatiot, teknologian kehitys ja teknologialaitteiden hintojen aleneminen.

Tarjoilijaa (saati kokkia) tuskin korvaa robotti tai avatar aivan pian: ihmiskontaktien uskotaan olevan tärkeässä osassa ravintola-

alan yritysten toimintaa myös tulevaisuudessa. Palvelun henkilökohtaisuutta ei teknologia pysty tuottamaan.

Yksi uuden ajan toimijoista, joka on kiinnostunut ravintolabisneksen digi-apajista, on Quadriga, joka on tehnyt itselleen nimeä interaktiivisilla hotellijärjestelmillä. Ansansa suurin eurooppalainen toimija miettii nyt laajentamista ravintolapuolelle, kertoo Antti Aura Quadriga Finland Oy:stä.

”Meille luonteva ensimmäinen askel on kehittää digitaalisia ratkaisuja hotellien omiin ravintoloihin”, Aura kuvailee. Ykköstuote on digitaalinen ruokalista, joka tuo kaiken tarvittavan kulinaarisen infon tabletille. Esimerkiksi viinien ystävä voi saada sähköisestä viinilistasta paljon enemmän irti kuin paperiversiosta: sovellus voi näyttää kuvia ja karttoja viinitilalta, listata arvosteluja tai hiilijalanjälki-infoa tai mitä ikinä sitten asiakkaalle halutaankin tarjota.

”Mahdollisuudet ovat tavallaan rajattomat. Digitaalinen viinilista voi sisältää vaikkapa videotervehdyksen viinintuottajalta itseltään”, Aura maalailee. Vastaavasti esimerkiksi viskin tai konjakin ystävät voivat perehtyä jalon nesteen ominaisuuksiin mahdollisimman monipuolisesti sovelluksen avulla.

**”Monet digitaaliset ja
teknologiaa hyödyntävät
toiminnot ravintoloissa ovat osa
jokapäiväistä toimintaa.”**

Ruokalista uusiksi!

”Ruokalista 2.0” taas voisi sisältää kattavan infon käytetyistä raaka-aineista ja valmistusvaiheista sekä täsmätietoa luomu- tai lähiruokakärjellä – kaikenlaista sellaista asiaa, jota valveutunut kuluttaja saat-
taa haluta tietää.

”Tämäntyyppisiä sovelluksia käyttämällä on mahdollista viestiä helpolla ja houkuttelevalla tavalla”, Aura pohtii, mutta hänkään ei usko, että tabletit syrjäyttävät asiansa osaavat tarjoilijat. Henkilökohtaiselle palvelulle on edelleen tilausta, mutta uudet sovellukset voivat syventää asiakaskokemusta entisestään.

”Yksi ominaisuus sovelluksessa on short list, jossa ruokailija voi kerätä ikään kuin ostoskoriin kiinnostavia ruokia ja kysyä niistä tarkemmin tarjoilijalta.”

Digilistan valttina on tietenkin reaaliaikaisuus: vaikkapa erilaisia erikoistarjouksia pystytään tarjoamaan paljon joustavammin, kenties jopa täsmäiskuina vain tunnin tai kahden ajan.

Aura on luottavainen, että konsepti tulee toimimaan Suomessa hyvin. Sovellus lanseerattiin Quadrigalla ensin Keski-Euroopassa 2011 ja Pohjoismaihin se tuli viime vuonna. Siitä lähtien on käyty keskusteluja eri kotimaisten toimijoiden kanssa siitä, kuka toteuttaa konseptin ensimmäisenä. Aura kertoo, että parissa tapauksessa neuvottelut ovat jo pitkälläkin, mutta koska nimet paperista yhä puuttuvat, hän ei halua sanoa asiasta enempää.

”Uskomme, että on vain ajan kysymys, kun sovellus alkaa yleistyä ravintolapuolella.”

HK SININEN®
HEINON MESSUILLA
10.-11.9.2013
OSASTOLLA 4C7.
TERVETULOA!

HK
SININEN
LENKKI®
50
VUOTTA!

HK

HK RUOKATALO OY
Asiakaspalvelu 010 570 130
www.hkpro.fi, www.hookoo.fi

Sähköistä karaokesi

Toinen alue, missä digitaalisuus tekee läpimurtoa, on karaoke. Suomalaiset ovat tunnetusti karaokekansaa, mutta lauluilmat ovat pitkään sujuneet kasarihengessä: pöydissä ja baaritiskeillä selaillaan paksuja laululistoja ja kohta jonotetaan karaokeisännän puheille oman suosikin kanssa. Alan vahva toimija KSF Entertainment Group ryhtyi muutama vuosi sitten miettimään, voisiko karaokenkin tuoda 2000-luvulle.

Toimitusjohtaja Juha Ruuska kertoo, että KSF:n juuret ovat karaokelevyyden tuottamisessa – ja niiden ravintoloille toimittamisessa – mutta pikku hiljaa yrityksestä sukeutui täysiverinen softatalo.

”Aloimme kehittää tietokonejärjestelmää karaoken pyörittämiseen vuonna 2009 ja se julkaistiin vuoden 2010 lopussa”, Ruuska kertoo. Seuraava läpimurto nähtiin tänä keväänä, kun sähköinen karaokelista lanseerattiin. Innovaation kuningasideana on viedä biisit päätelaitteille ja asiakkaiden kännyköihin. Selailu on näin ollen kätevää ja myös biisin tilaaminen hoituu samassa yhteydessä.

Laulujen lunnaat

Menestys on yllättänyt toimitusjohtajan: sähköinen karaokelista on jo käytössä arviolta tuhannessa eri paikassa ympäri maailman. Väkilukuun suhteutettuna Suomi on tässä kisassa ykkönen ja Ruuska kehaisee suomalaisia muutenkin:

”Muualla maailmassa asiakkaat käyttävät sähköistä karaokelistaa etupäässä kännyköillään, mutta Suomessa ravintolat ovat investoineet päätelaitteisiin aika mukavasti myös.” Muutosta on edesauttanut se, että systeemiä käyttäkkeen ei tarvitse omistaa supertehokasta älypuhelinta, vaan pelkkä nettiyhteydellä varustettu peruskapula riittää.

”Järjestelmä ei vaadi minkään sovelluksen asennusta, vaan sitä voi käyttää, kunhan vain puhelimessa on verkkoselain”, Ruuska täsmentää.

”Henkilökohtaiselle palvelulle on edelleen tilausta, mutta uudet sovellukset voivat syventää asiakaskokemusta entisestään.”

Entä sitten muutosvastarinta, jota suomalaisissa karaokebaareissa voisi jonkin verran kuvitella esiintyvän? Ruuska myöntää, että monet asiakkaat ovat tottuneet ja tykättyneet perinteisen ”karaokeraamatun” selaamiseen – ja tilalle piti saada jotain vähintäänkin yhtä kuttavaa.

”Haasteena oli tehdä sähköisestä karaokelistasta niin hauska ja viihdyttävä, että vanhan paperilistan perään ei jäädä haikailemaan. Palautteen valossa tässä onkin onnistuttu”, Ruuska toteaa ja lisää, että kun porukka kerran on kokeillut digilistaa, ei paluuta paperiin enää ole.

Ravintolat tykkää

Myös ravintolan väki on mielissään, kun sen ei enää tarvitse leikkiä apteekkaria ja yrittää tulkita, mihin kappaleeseen asiakkaan paperil-

KUVA: SINI PENNANEN



le tuhertamat harakanvarpaat kenties viittaavat. ”Tilausta ei tarvitse myöskään enää syöttää mihinkään erilliseen systeemiin, joten toiminta tehostuu.”

Ruuskan mukaan digitaalisuudessa on vielä rutkasti käyttämätöntä potentiaalia: ”Kyllä etenkin Suomessa ollaan vielä melko lapsenkengissä tässä suhteessa”, Ruuska toteaa, mutta lisää että useimmissa muissakin maissa kehitys vielä junnaa paikallaan. Mahdollisuuksia kuitenkin riittää: Ruuskan mukaan esimerkiksi päätelaitteiden hinnat ovat nyt sillä tasolla, että ravintoloiden pitäisi rohkaista mielensä ja ostaa vaikkapa tabletteja asiakkaiden käyttöön.

”Pienissäkin asioissa digitaalisuus voi auttaa: sen sijaan, että pitää huiiota käsillään saadakseen tarjoilijan huomion, voisi apuna olla sovellus.” ■

Lähteet:

haastattelut, Riikka Uhmavaara:

Palveluiden kehittäminen ja digitalisoiminen ravintola-alalla (Tampereen ammattikorkeakoulu 2013)

Jos jotain sattuu!

Ensiapuasema Pro soveltuu ravintolaan, keittiöön, leipomoon ja muihin elintarviketeollisuuden työpaikoille.

Cederroth Ensiapuasema Pro

Tuotenumero: 490950

Mitat: L 29 x K 56 x S 12 cm

EAN-koodi KPL 7310804909502

Sisältö:

- 2 kpl Cederroth iso ensiapuside
- 3 kpl Cederroth pieni ensiapuside
- 20 kpl Salvequick haavapyyhe
- 1 rss Cederroth sininen soft laastari
- 2 kpl Cederroth Burn Gel spray 50 ml
- 2 x 2 kpl Burn Gel Palovammataitos 10 x 10 cm
- 1 kpl Elvytyssooja Cederroth
- 1 kpl Salvequick laastariautomaatti (sis. 2 x sininen muovilaastari REF 6735CAP ja 6754CAP)
- 1 kpl Hätäensiapuohje
- 1 kpl Automaatin avain

Esimerkkejä Ensiapuasema Pron tuotteista:

Cederroth Burn Gel Spray 50 ml

Tuotenumero: 901901

Suihkuta paksu kerros geeliä palovamman päälle.

Nopea jäähdytys ja kivunlievitys • Vesiliukoinen • Myrkytön

Cederroth Burn Gel Palovammataitos 10 x 10 cm 2 kpl/rasia

Tuotenumero: 901900

Palovammataitos voidaan laittaa palaneiden vaatteiden päälle

Cederroth Soft laastari 2 x (6 cm x 2 m)

Tuotenumero: 676100, sininen

Itsekiinnittyvä • Joustava • Vedenkestävä



Suosittellemme syövyttävien kemikaalien läheisyyteen silmänhuuhtelupulloa seinätelineessä.



Cederroth Oy / Ensiapu

PL 95, 02231 ESPOO

Puh. 0207 00 9250, Fax 0207 00 9247

Email: firstaid@cederroth.com, www.firstaid.cederroth.com





VASTUULLINEN YRITYS MENESTYY

TEKSTI: TUOMAS LEHTONEN

KUVAT: STUDIO VARJO / PASI HAKALA

Ruokaketjun vastuullisuudesta huolehtiminen edellyttää ravintolalta huolellisuutta ja riittäviä hallinnollisia resursseja.

Arkirutiinien puristuksessa kaikkien ketjun lenkkien huomioiminen on aika ajoin haastavaa. proresto kävi kysymässä, miten jyvaskyläläisen Food Bar & Kitchenin ravintoloitsija Pasi Hakala näki pienyrittäjän arjen.

VASTUULLISUUDEN JA KESTÄVÄN KEHITYKSEN näkökulmat ovat nousseet yritystoiminnan keskiöön. Yrityksen toimialasta riippuen näitä näkökulmia voidaan tarkastella hieman erilaisten teemojen kautta. Ravintola- ja elintarvikealalla vastuullisuuden keskeisiksi elementeiksi on nostettu ympäristön huomioimiseen, tuoteturvallisuuteen, ravitsemukseen, työhyvinvointiin, talouteen, tuotantoeläinten hyvinvointiin ja paikalliseen hyvinvointiin liittyvät teemat.

Yksittäiselle ravintolalle kokonaisvaltainen vastuu ruokaketjusta tarkoittaa siis niin raaka-aineiden valmistukseen ja logistiikkaan, asiakkaiden ja henkilöstön hyvinvointiin, raaka-aineiden ja energian tehokkaaseen käyttöön, kierrätykseen ja yrityksen kannattavuuteen liittyvien asioiden huomioimista arjessa.

Erityisesti pienissä ravintoloissa, joissa henkilöstöresurssit ovat vähäiset ja yrityksen johto osallistuu aktiivisesti asiakaspalveluun sekä ruuanvalmistukseen, vastuullisuuskysymysten pohtimiseen saattaa olla vaikea löytää aikaa.

Jyväskyläläinen Pasi Hakala on toiminut Food Bar & Kitchenin yrittäjänä sen perustamisesta lähtien. Kokin ja keittiöesimiehen ammatti-

tutkinnot suorittanut Hakala toimi ennen ravintoloitsijan uraa konsultin tehtävissä. Hän muun muassa konsultoi aloittelevia ravintolayrittäjiä yritystoiminnan käynnistämiseksi ja hävikin minimoimisessa. Food Bar & Kitchen -ravintolaankin Hakalan oli tarkoitus sitoutua vain käynnistämisvaiheen ajaksi. Toisin kuitenkin kävi ja Hakalalle muodostui pitkäkestoisempi suhde vuonna 2008 startanneeseen yritykseen.

Hakala vetää Jyväskylän keskustassa sijaitsevaa ravintolaa yhdessä avovaimonsa Taru Viinikaisen kanssa. Noin yhden miljoonan euron liikevaihtoa tekevällä yrityksellä on kymmenkunta vakituista työntekijää. Kesäisin henkilöstömäärä kasvaa neljällä. Food Bar & Kitchenillä on A-oikeudet ja luvat sallivat anniskelun pikkutunneille saakka. Hakalan mukaan ravintolan päätuote on kuitenkin monipuolinen ja maittava ruoka.

Liha ja kala tulevat läheltä

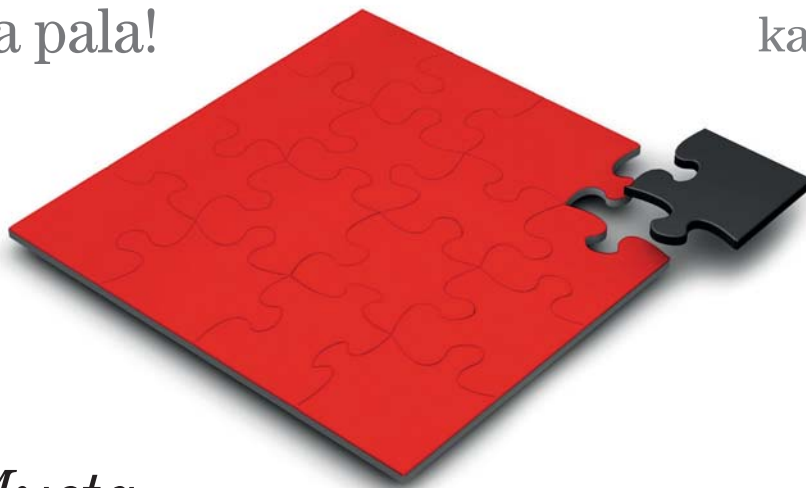
Food hankkii tarvitsemansa lihan ja kalan jyväskyläläiseltä H-Liha-palveluilta, joka välittää lähinnä paikallisten tuottajien tuotteita. Vihannekset tulevat Kesproilta pakattuina ja valmiiksi pilkottuina, jotta



PunaMusta

– ratkaiseva pala!

Lehdet, katalogit
ja mainokset,
kaikenlaiset
painokset



Joensuu - Tampere - Nurmes - Helsinki

www.punamusta.com



työ keittiössä helpottuu ja ruokien turvallisuus voidaan taata. Kespron tuotteet toimitetaan kahdesti viikossa tyypipakkauksissa, jotka kestävät kolmen–neljän päivän varastoinnin. H-Lihapalvelut toimittavat ravintolan tarvitseman lihan jokaisena arkipäivänä.

”Meillä on erittäin hyvä yhteistyösuhde liha- ja kalatoimittajaan. Jokapäiväiset toimitukset varmistavat, että tuotteet ovat aina tuoreita ja varastonkierto on niin nopeaa kuin mahdollista. Tuotteiden alkuperä on tiedossa, koska tukku hankkii useimmat tuotteet alueen pieniltä tuottajilta. Saamme tarvittaessa varaston täydennystä myös viikonloppuina ja meille myös aktiivisesti ehdotetaan tarjolla olevia tuotteita”, Hakala sanoo tyytyväisenä.

Hakala pitää varaston kiertonopeutta yritystoimintansa keskeisenä kivijalkana. Pieni varasto ei sido paljoa pääomaa, eikä raaka-aineita jouduta pilaantumisen vuoksi heittämään roskiin. Tämä parantaa ravintolatoiminnan kustannustehokkuutta ja vähentää oleellisesti jättemäärää. Pienemmät kylmiötilat vievät myös vähemmän energiaa. Keväemmät varastointikulut mahdollistavat edullisemman hintatason, mikä on erityisen tärkeä tekijä lounasasiakkaista kilpailtaessa.

”Valmistamme ruuan mahdollisimman pitkälle omassa keittiössä.

Lupaamme asiakkaillemme laadukkaan ja maukkaan ruoan edulliseen hintaan, mutta varaston pienuuden takia meillä ei ole lounaslistaa lainkaan esillä. Haluamme käyttää raaka-aineet mahdollisimman tehokkaasti, joten jos joku raaka-aine loppuu voimme vaihtaa ruokailajia lennosta.”

”Vastuullisuuden ja kestävän kehityksen näkökulmat ovat nousseet yritystoiminnan keskiöön.”

Turvallisuudesta ei tingitä

Food Bar & Kitchen huolehtii ruuan turvallisuudesta käyttämällä luotettavia raaka-ainetoimittajia. Jos tuotteiden alkuperässä tai laadussa jokin asia mietityttää, Hakala tarttuu luuriin ja tiedustelee asiasta tukulta. Hän muistelee, että kaikkiin kysymyksiin on annettu aina asialliset vastaukset. Yleisimmin tukut kuitenkin ilmoit-

tavat tuotteiden alkuperätiedot jo tilauslistassa, eikä tarvetta asioiden selvittelyyn ole juurikaan ollut.

Tukusta saapuvat tuotteet tuodaan kylmäastioissa ja pakkaskon- teissa suoraan ravintolan takaovelle, josta ne saadaan nopeasti pak- kaseen ja kylmiöön. Kylmäketju ei siis pääse katkeamaan missään vaiheessa. Foodin omien kylmälaitteiden toimivuus ja energiatehok- kuus ovat kunnossa, sillä laitteet on hankittu uusina ravintolan perusta- misvaiheessa.



"Henkilöstömme seuraa jatkuvasti kylmälaitteiden kuntoa. Pian saamme käyttööme uuden automaattisen lämpötilanseurantajärjestelmän, mikä vielä tehostaa valvontaa. Jos jotain ongelmia tulee, kutsumme heti korjaajan paikalle ja siirrämme ruoat toiseen kylmiöön. Tarvittaessa voimme lainata naapuriravintolan kylmiötiloja, jotka sijaitsevat omiemme vieressä. Kylmälaitteiden korjaajat saadaan yleensä nopeasti paikalle ja viollinen laite saadaan käyttökuntoon tavallisesti vielä saman päivän aikana."

Hakalan mielestä on tärkeää, että asiakaspalveluhenkilökunta tuntee ruuan valmistustavan tarkasti ja osaa vastata asiakkaiden kysymyksiin ruuan koostumuksesta.

"Valmistamme ruoat hyvin pitkälti itse, joten pystymme kertomaan asiakkaille hyvinkin tarkasti sen sisällöstä. Voimme räätälöidä asiak-

kaallemme sopivan aterian, jos hän ei esimerkiksi allergian vuoksi pysty syömään yleisesti tarjolla olevia ruokalajeja."

Osaava henkilöstö kaikki kaikessa

Menestyvä ravintolatoiminta ei Hakalan mielestä voi pyöriä ilman osaavaa ja motivoitunutta henkilökuntaa. Myös työilmapiirin on oltava kunnossa, jotta hektisestä arjesta selviää kunnialla. Hakala pitää tärkeänä, että työnantaja pystyy luomaan henkilöstöön luottamukselliset suhteet. Vaikeatkin asiat voidaan yhdessä selvittää, kun työnantajan ja työntekijän välillä on hyvä keskusteluyhteys.

Jos Foodin työntekijöiden välille syntyy riitaa, voidaan asiaa lähteä ratkomaan rauhassa toiseen ravintolaan. Tällaisia tilanteita varten Food on varannut henkilöstölle ateriaan oikeuttavia lahjakortteja.

"Vastuullinen toiminta vaikuttaa positiivisesti yrityksen imagoon ja sitä kautta kannattavuuteen."

Ammattikeittiöosaajat ry:n

AMMATTILAISSSEMINAARI

24.10.2013

Paikka: Taitotalon kongressikeskus, Valimotie 8, 00380 Helsinki

Ajankohtaista ammattikeittiöille

- | | |
|-------------|---|
| 8.15–9.00 | Aamukahvi ja ilmoittautuminen |
| 9.00–9.10 | Tervetuloa!
<i>Ammattikeittiöosaajat ry:n puheenjohtaja Toini Linnanmäki</i> |
| 9.10–9.30 | Lisää lähiruokaa ja luomua – totta kai!
<i>Kestävyyttä elintarvikehankintoihin, hankepäällikkö Hanne Husso ja hankinta-asiantuntija Pekka Marin, Kestävät Hankinnat -hanke, EkoCentria</i> |
| 9.30–10.15 | Ruokailumiljöön vaikutus ruokapalvelun brändi-imagoon
<i>Minna Dammert, Damico Oy</i>
Päiväkotien, koulujen ja palvelutalojen uusi ilme <ul style="list-style-type: none">• Linjasto- ja tarjoilulaiteratkaisut, astiat• Pintamateriaalit, kalusteet, sähköinen sisustus, akustiikka, valaistus• Palvelu, viestintä, asusteet, oheistoiminta• Tilojen muunneltavuus ja monikäyttöisyys |
| 10.15–10.30 | Tauko |
| 10.30–11.30 | Ammattikeittiöiden tuotantotavan valinta – kohti modernia prosessiajattelua
<i>CASE-esimerkkejä, Merja Salminen, Design Lime Oy</i> |
| 11.30–12.15 | Oiva-klinikka:
keskustelua Oivasta yleisön kysymyksiin pohjautuen
<i>Keskustelua johtaa projektipäällikkö Marina Häggman Evirasta</i> |
| 12.15–13.15 | Lounas |

Vaikuta puhumalla - tunteile viisaasti!

- | | |
|-------------|--|
| 13.15–14.15 | Kuinka viestin vaikuttavasti?
<i>Juhana Torkki, Puhevalta Oy</i>
Juhana Torkki on tutkinut, mikä on vaikuttamisen ja vakuuttamisen salaisuus. Miksi toiset saavat viestinsä perille ja neuvotteluissa tahtonsa lävitse? Miten luodaan hyvää neuvotteluilmapiiriä ja rakennetaan mielinjääviä viestejä? Miten herätetään luottamusta? Miten viestintä rakennetaan toista osapuolta kunnioittaen ja kuulijan lähtökohdista käsin? |
| 14.15–14.45 | Kahvi |
| 14.45–16.00 | Työpaikan tunnetalous – työpaikan tunnelmasto on vaikuttamisen keinot
<i>PsM Jarkko Rantanen, Tunneakatemia</i> <ul style="list-style-type: none">• Hyvä tunnelmasto – paremmat työtulokset• Tunteet muutostilanteissa• Miten korvata happamat tunteet raikailuilla ajatuksilla? |

Päivän puheenjohtajana toimii Ammattikeittiöosaajat ry:n johtokunnan jäsen Anssi Kaikkonen

KOULUTUSPÄIVÄN HINNAT

Jäsenille **210 euroa** Hintaan sisältyy koulutusaineistot, aamiaisbuffee,
Ei-jäsenille **290 euroa** lounas pöytiin tarjoiltuna ja iltapäiväkahvi.

ILMOITTAUTUMINEN

Ilmoittaudu www.amko.fi-sivuilla olevan ilmoittautumislinkin kautta **11.10.2013 mennessä**. Klikkaa etusivun ilmoittautumiskuvaketta, niin pääset koulutuspäivän ohjelmisivulle. Voit ilmoittautua myös puhelimitse, puh. 050 341 3957.

KIILTO

Ammattilaisille -
vastuullinen ja
suomalainen



KiiltoClean_{oy}

Tengströmkatu 6, PL 157, 20101 TURKU
puh. 0207 710 400 • www.kiiltoclean.fi



”Luottamus näkyy meillä siinä, että työntekijän ei tarvitse kolmen sairauslomapäivänkään jälkeen hakea sairauslomaa työterveyshuollosta. Meille ilmoittaminen riittää. Ravintola-alalla on tärkeää jo tuoteturvallisuudenkin takia, että ei tulla kipeänä töihin. Jos työntekijän sairastelu vaatii enemmän tutkimuksia, olemme valmiit maksamaan niistä, vaikka työterveyslaki ei sitä edellyttäisikään. Meille on tärkeää saada hyvä työntekijä takaisin terveiden kirjoihin.”

Fyysisesti raskaalla alalla työskentelevien tulee pitää huolta fyysisestä kunnostaan. Tässä Food haluaa tukea työntekijöitään. Yritys tarjoaa henkilöstölleen ilmaiset hieronnat ja maksaa puolet läheisen kuntosalin kuukausikortin hinnasta.

Henkilöstöön kohdistetut panostukset ovat Hakalasta toimineet hyvin ja työntekijät ovat viihtyneet työssään. Hakala laskee, että puolet henkilökunnasta on ollut mukana ravintolan perustamisesta lähtien, mikä on ravintolatoimialalla hyvä tulos.

Kustannusten nousu haasteena

Epävakaa taloustilanne on vaikuttanut monen ravintolan kannattavuuteen, mutta Foodissa liiketoiminta on kuitenkin pyörinyt mukavasti.

”Asiakkaat näkevät meidät edullisena ja helposti lähestyttävänä ravintolana. Meillä voi yritystilaisuuden ja pikkujoulutkin pitää pienellä budjetilla. Myyntimme onkin noussut tasaisesti. Kannattavuutta ajatellen suuri haaste on kuitenkin raaka-aineiden hinnan ja henkilöstökulujen voimakas kasvu. Tuotteiden hintoja on seurattava entistäkin tarkemmin ja lounaslista muuttuu aikaisempaa tiheämmin.”

Kustannusten nousun tuomista haasteista huolimatta Hakala ei koe vastuullisen liiketoiminnan ylläpitämisen vaikeutuneen. Jotkin Eviralta tulleet tarkastus- ja hygieniavelvoitteet ovat ravintolan näkökulmasta olleet kuitenkin epärealistisia ja käytännössä mahdottomia toteuttaa. Hakalan mielestä asiantuntevien tarkastajien kanssa asiat on pystytty kuitenkin aina ratkaisemaan järkevällä tavalla. Hän kiitteleekin lämpimästi terveystarkastajien antamaa ohjausta ja keskustelevaa asennetta.

”Omasta mielestäni vastuullisen ruokaketjun ylläpitäminen on varsin helppoa, kun toimintatavat on vain suunniteltu tarkasti. Näitä asioitahan on käyty jo ravintolakoulussa läpi. Voisi myös sanoa, että vastuullinen toiminta säästää myös rahaa ja vaikuttaa positiivisesti yrityksen imagoon ja sitä kautta kannattavuuteen”, Hakala miettii. ■

JUOMAPAKKAUSTEN LAJITTELUOHJE

TÖLKIT



Palauta Palpan
säkissä tai laatikossa.
**Ei pulloja samaan
kuljetuspakkaukseen.**

KIERRÄTYS- MUOVIPULLOT



Palauta Palpan
säkissä tai laatikossa.
**Ei tölkkejä tai
lasia samaan
kuljetuspakkaukseen.**

UUDELLEEN TÄYTETTÄVÄ LASI



Palauta koreissa tai kennoilla,
ei kierrätyslasiastian.



KIERRÄTYSLASI



Palauta KLP-astiassa,
kierrätyslasipullojen lisäksi myös
vanhat A-pullon viini-
ja viinapullot.
**Vain lasiset juomapullot.
Ei posliinia eikä muita
pakkauksia.**



HALUATKO PYSYÄ AJANTASALLA?

Liity sinäkin PALPAN uutiskirjeen tilaajaksi osoitteessa palpa.fi/uutiskirje.
Saat ajankohtaista tietoa suoraan sähköpostiisi.

Yksityiskohtaiset, päivitetty ohjeistukset löydät osoitteesta palpa.fi/horeca.





**"Haastavimmissa
tapauksissa tuotteen
alkuperän selvittäminen vie
paljon resursseja."**

JÄLJITETTÄVYYS KESKEINEN VALINTAKRITEERI

TEKSTI: TUOMAS LEHTONEN

KUVAT: ISTOCKPHOTO

Suomen Elintarvikelaki ja EU:n elintarvikelainsäädäntö edellyttävät, että elintarvikkeiden alkuperätiedot ilmoitetaan selkeästi. Alan toimijoille tuotteiden jäljitettävyys on tärkeää jo asiakastyytyväisyydenkin takia. Jäljitettävyystiedot osoittautuvat korvaamattomiksi erityisesti silloin, kun tuoteturvallisuudessa havaitaan puutteita.

SUOMEN ELINTARVIKELAINSÄÄDÄNNÖN mukaan elintarvikealan toimijalla tulee olla riittävät tiedot elintarvikkeista ja elintarviketuotantoon käytettävistä eläimistä. Keskeiset alkuperätiedot on merkitävä tuotepakkauksiin ja toimijoiden on ylläpidettävä järjestelmiä, joiden avulla tuote-erien liikkeitä voidaan luotettavasti seurata.

Elintarvikealan tukkuliikkeiden näkökulmasta jäljitettävyyden on keskeinen asia ja siihen ollaan valmiita satsaamaan jopa lain asettamia vaatimuksia enemmän.

Tuko Logistics Osuuskunnan vastuullisuuspäällikkö Päivi Huhtalan mukaan tavarantoimittajien taustat tarkastetaan huolellisesti ennen sopimuksen tekoa. Näin pyritään takaamaan, että valikoimiin otettavien tuotteiden tuoteturvallisuus ja laatu ovat kunnossa ja ne on tuotettu vastuullisissa tuotanto-olosuhteissa.

”Tavarantoimittajan toiminnan on perustuttava kestäväan kehitykseen ja oman toiminnan jatkuvaan seurantaan. Tuotteiden on täytettävä kansallisen ja EU-lainsäädännön vaatimukset. Kalastustuotteiden edellytetään tämän lisäksi noudatettavan WWF:n kalaoppaan linjauksia. Sosiaalisen vastuun osalta toiminnan on täytettävä vähintään YK:n ihmisoikeusjulistuksen, lasten oikeuksien julistuksen sekä kansainvälisen työjärjestön ILO:n hyväksymät perusoikeudet. Myös kestäväan kehityksen periaatteiden tulee olla toimittajilla kunnossa”, Huhtala summaa.

Tuko Logistics ei Huhtalan mukaan ota valikoimiinsa geenimuunneltuja tuotteita tai tuotteita, joissa on käytetty atsoverejä tai varoituserkinnän vaativia väriaineita. Jopa ravitsemukselliset näkökohdat, kuten tuotteiden suolapitoisuus, lisäaineet ja rasvat huomioidaan valikoimaa täydennettäessä. Itse tuotteen lisäksi myös elintarvikkeeseen kosketuksessa olevien pakkausmateriaalien on oltava turvallisia ja lainmukaisia.

Huhtala kertoo, että Tukon tavarantoimittajan on tuoteturvallisuuden vuoksi noudatettava kansainvälisesti määritellyt kriittisten kontrollipisteiden periaatteita sekä oman toimintansa riskialueita ja kriittisiä pisteitä. Maatalous- ja kalastustuotteiden osalta toimittajilta edellytetään hyvien maatalous- ja kalastuskäytäntöjen noudattamista. Kotimaisten toimijoiden on esitettävä myös riskinarviointiin perustuva omavalvontasuunnitelma ja jäljitettävyyssjärjestelmä.

Riskialueiden tavarantoimittajilta Tuko edellyttää sitoutumista joko eurooppalaisten kauppaketjujen sosiaalisen vastuun auditointijärjestelmään, esimerkiksi BSCI Code of Conductiin, tai pohjoismaiseen yhteisostojärjestelmään United Nordicin Code of Conductiin.

”Toimittajavalinnoissa luotettavuus on keskeinen valintakriteeri. Tuotteen alkuperä on pystyttävä kertomaan ja tuotteen laadukkuus, turvallisuus sekä hygieenisuus on kyettävä todistamaan. Toimittajalla on oltava elintarviketurvallisuuteen sekä ympäristö- ja yhteiskuntavastuullisuuteen liittyvät sertifikaatit. Jos tällaisia ei ole, toimittajan tulee pystyä antamaan riittävät tiedot vastaamalla laatimaamme kyselyyn”, Huhtala kertoo.

Tarkat tiedot kaukaakin tulevista tuotteista

Tuko Logistics Osuuskunta toimii omistaja-asiakkaidensa Wihuri Oy:n,

Suomen Lähikauppa Oy:n, Stockmann Oyj Abp:n ja Heinon Tukku Oy:n päivittäistavarakaupan valikoima-, hankinta- ja logistiikkapalveluyhtiönä. Se toimittaa vähittäiskauppatuotteita Siwa-, Valintatalo- ja Euromarket-kaupoille, Stockmannin Herkuille sekä Tarmo- ja M-kaupoille. Suurtaloustuotteita Tuko toimittaa puolestaan Metro -toimitus- ja pikatukuille sekä Heinon Tukun toimipisteisiin.

Huhtala arvioi, että Tuko Logisticsin valikoimaan kuuluvista tuotteista noin 80 prosenttia on tuotettu Euroopan Unionin alueella. Näistä kolmasosa on alkuperältään suomalaisia. Noin 20 prosenttia tuotteista tulee kauempaa, lähinnä Aasian ja Etelä-Amerikan maista. Huhtalan mukaan jäljitettävyydestä on hyvin saatavissa myös kauempaa tulevista tuotteista.

”Olemme määritelleet millaiset merkinnät pakkauksessa on oltava. Esimerkiksi erämerkinnät ja päiväykset on ilmoitettava. Elintarvikelaki edellyttää, että tuotteesta tiedetään sen logistiikka periaatteella yksi askel eteen ja yksi taakse. Monesti edellytämme kuitenkin tarkempia tietoja. Lähtökohtaisesti esimerkiksi ilmoitetaan raaka-aineen alkuperämaa. Omien merkkien osalta teemme pakkausmerkinnät itse toimittajilta saamiemme tietojen mukaisesti”, Huhtala sanoo.

Hankintaketjujen pidentyminen ja tuotteissa käytetyt lukuisat raaka-aineet tuovat Huhtalan mukaan jäljitettävyyteen haasteita. Pitkissä ketjuissa pyritäänkin avaamaan tuotteen alkuperää mahdollisimman paljon. Esimerkiksi teepakkauksessa ilmoitetaan teehtien alkuperämaa sekä tuotteen valmistus- ja pakkausmaa.

Haastavimmissa tapauksissa tuotteen alkuperän selvittäminen vie paljon resursseja. Tällöin pitää Huhtalan mielestä miettiä tarkasti, mikä on jäljitettävyyden riittävä taso. Riittääkö esimerkiksi se, että lukuisia raaka-aineita sisältävästä tuotteesta ilmoitetaan vain pääraaka-aineen alkuperämaa.

Tarkkana pitää Huhtalan mukaan kuitenkin olla, sillä toimittajia valittaessa saattaa tahtua yllätyksiä.

”Teemme tavarantoimittajista jatkuvasti riski- ja taustaselvityksiä esimerkiksi EU:n sisällä. Kansalliset ja kansainväliset yhteiset käytännöt, kuten tuotetietopankki, johon tavarantoimittajat vievät tuotetietoja, auttaa osaltaan

jäljitystyötä. Tukon käytössä on myös oma työkalu, jonka avulla voidaan jäljittää tuotteita ja vetää tuote tarvittaessa nopeasti pois kaupasta. Kaiken aikaan kehitellään myös kattavampia teknologioita, jotka tulevat helpottamaan jäljitystyötä ja tekevät tuote-erien takaisinve-doista entistäkin kohdennetumpia.”

Jäljitettävyyden osa hyvää asiakaspalvelua

Heinon Tukku Oy on yksi Tuko Logistics Osuuskunnan omistaja-asiakkaista. Se toimittaa elintarvikkeita ja Non-Food -tuotteita HoReCa-sektorilla toimiville asiakkailleen valtakunnallisesti sekä pyörittää nou-totukkuja pääkaupunkiseudulla ja Lappeenrannassa. Yrityksellä on myös jonkin verran vientiä Viroon.

Heinon Tukun hankintajohtaja Satu Saari kertoo yrityksen tuotevalikoiman koostuvan lähinnä kotimaisista ja eurooppalaisista tuotteista. Jonkin verran tuotteita tulee myös Kauko-Idästä. Saaren mukaan Heinon Tukun tuotteisiin on merkitty aina lakien määräämät merkinnät.

”Toiminnan avoimuuden ja läpinäkyvyyden pitäisi olla itsestäänselvyys alan toimijoille.”

”Pyrimme kaikkiin keinoin varmistamaan tuotteen jäljitettävyyden sekä sopivuuden markkinoillemme. Meillä on pitkäaikaisten toimittajasuhteiden mukanaan tuoma luottamus toimittajiimme sekä tavarantoimittajasopimuksessa määritellyt kriteerit, jotka toimittajien tulee täyttää esimerkiksi sertifikaattien osalta. Toiminnanohjausjärjestelmämme mahdollistaa jokaisen tuotteen jäljitettävyyden valmistuksesta asiakkaallemme saakka”, Saari sanoo.

Tuontikauppa tuo Saaren mukaan jonkin verran haasteita tuotteiden alkuperän selvittämiseen. Osaava ja kokenut henkilöstö pystyy kuitenkin selvittämään tarvittavat tiedot vaikeammissakin tapauksissa. Yrityksen asiantuntevan toiminnan takeena ovat SA-14 000- ja 22 000-sertifikaatit.

Saari painottaa asiantuntevan asiakaspalvelun roolia tuotteiden laatuun ja alkuperään liittyviin kyselyihin vastaamisessa sekä palautteiden vastaanottamisessa. Asiakkaalta tuotteesta tullut palaute kirjataan yksityiskohtaisesti selvityslomakkeelle. Lomakkeen tietojen avulla voidaan tarvittaessa jäljittää tuotteen valmistaja ja valmistuserä tarkasti.

”Asiakkaamme ovat tyytyväisiä, kun heitä mahdollisesti kohdanut ikävä asia hoidetaan ripeästi ja ammattitaidolla”, Saari sanoo.

Kun tuoteturvallisuusasiat nousevat otsikoihin, myös Heimon Tukun asiakkaat aktivoituvat kyselemään tuotteista. Tällaisissa tilanteissa yritys laatii asiakaskunnalle suunnattuja tiedotteita, joissa otsikoihin noussut asia avataan Heimon Tukun ja sen asiakkaiden näkökulmasta.

Saaren mielestä toiminnan avoimuuden ja läpinäkyvyyden pitäisi olla itsestäänselvyys alan toimijoille.

”Tuotteen elinkaaren läpinäkyvyys on kaikkien yhteinen etu. Sen avulla alan toimijat voivat osoittaa luotettavuutensa. Elin-tarvikkeissa tuotevirheet voivat pahimmas-sa tapauksessa aiheuttaa hyvinkin kohtalokkaat seuraukset. Emme voisi toimia tällä alalla asiakkaidemme luotettavana kump-

panina, ellei meillä olisi tämä jäljitettävyyssasiakin kunnossa. Näissä asioissa ei, vaatimustason kasvaessa, voi kuitenkaan koskaan olla valmis. Siksi kehitämme alati tapojamme toimia”, Saari poh-tii. ■

**”Elin-tarvikkeissa
tuotevirheet voivat
pahimmas-sa tapauksessa
aiheuttaa hyvinkin
kohtalokkaat seuraukset.”**



TILAA PRORESTO
KESTOTILAUKSENA
HINTAAN 21 € / VUOSI

Hinta sisältää alv 10 %. Lehti ilmestyy 4 kertaa vuodessa.
Tarkemmat tilaustiedot: www.proresto.fi/vuositilaus.html

PRORESTO on korkeatasoinen HoReCa -alan ammattilaisille suunnattu julkaisu. Lehti lyö rumpua laadukkaiden raaka-aineiden puolesta ja esittelee valmistajien ja tuotantoketjujen takaa osaaajia ja tarinoita.



HoReCa-alan pelikentällä on paljon nuorekasta asennetta ja raikkaita näkemyksiä. Lehden missiona on tuoda ne esiin ja katsoa tulevaisuuteen perinteitä kunnioittaen.



www.proresto.fi

Tilaajapalvelu
Arkisin klo 8–16 puh. 03 4246 5309 tai
sähköpostilla tilaajapalvelu@kustantajapalvelut.fi

pro
RESTO

SnackFood®

Kun myy sitä mistä asiakkaat tykkäävät,
kauppa käy hyvin.

KAHVILAT • KIOSKIT • RAVINTOLAT • YLEISÖTAPAHTUMAT JA HARRASTUSPAIKAT • VAPAA-AJANVIETTOKESKUKSET • MATKUSTAJATERMINAALIT



Makupopcornit, Tex Mex, Jäähilejuomat, Karkkiautomaatit, Jääjogurtit, kahvi- ja kaakaoautomaatit. Ota yhteyttä www.snackfood.fi

Älä unohda pääasiaa!

Valikoima helppohoitaisia ja hyvin istuvia päähineitä naisille ja miehille



Verkkolippis 69105V



691071M



Verkkolippis 69105M



Verkkomyssy 69111PE



Verkkomyssy 69111M



124100



Kokkihattu 691011



Barista 0560 211



P&M Design Oy Heikkiläntie 8 B, 00210 HELSINKI,
Tel: 010 4232 450, info@pmdesign.fi, www.pmdesign.fi

UUODEN HOVIMESTARI JUKKA-PEKKA TÖRMÄLÄ:

KÄYTÄNNÖLLISYYS ON TÄRKEINTÄ KATTAUKSESSA

TEKSTI: ANNE TARSALAINEN

KUVAT: KÄMP GROUP



Jukka-Pekka Törmälän mielestä kattaukset ovat joskus niin moderneja, että käytännöllisyys kärsii. Itse hän suosii mielellään perinteisempää linjaa, jossa merkitystä on ennen kaikkea lasilla ja lautasilla, joissa juoma ja ruoka pääsevät parhaiten oikeuksiinsa.



**"Suomalaisilla
lasinvalmistajilla olisi
vielä opittavaa."**



Kattauksessa nyt

- Murretut, utuiset pastellisävyt
- Pöytäliinojen käyttö suositeltavaa
- Lautasliinoissa saa olla kuvioita tai hohtoa
- Askeettisuuden sijaan lämpöä ja runsautta
- Somisteita luonnonmateriaaleista

JUKKA-PEKKA TÖRMÄLÄ aloitti myyntihovimestarina Fazer Juhlapalveluissa viime helmikuussa. Melkein saman tien hänen toimenkuvansa laajeni käsittämään myös virkaa tekevän ravintolapäällikön tehtävät Fazerin omistamassa Ravintola Pääpostissa.

”Nyt alan vähitellen tehdä sitä hommaa, mihin minut on palkattu, kun talossa aloitti uusi ravintolapäällikkö”, Törmälä sanoo. Miehen toimenkuvaan kuuluu ravintolakeittöön kanssa tehtävä suunnittelutyö ja asiakkaiden tarjouspyyntöihin ja kyselyihin vastaaminen. ”Me emme kilpaile hinnalla, vaan laadulla”, hän toteaa.

Toimistotöiden lisäksi Törmälä ehtii toimimaan hovimestarina erilaisissa juhlatilaisuuksissa. ”Sesonki-aikana työpäivät venyvät helposti 14-tuntisiksi, mutta en valita, koska pidän työstäni.”

Kaikesta kiireestä huolimatta Törmälä voitti viime maaliskuussa vuoden hovimestari-kilpailun. Hän vakuutti tuomariston varmoilla ot-

”Joskus kattauksissa mennään niin modernille linjalle, että siinä kärsii käytännöllisyys.”

teillaan ja rauhallisuudellaan, joita tarvittiin muun muassa kuohuviinilasipyramidin rakentamisessa.

Arkityössään Törmälä ei juurikaan lasipyramideja rakentele, mutta lasivalinnoilla sen sijaan on suurta merkitystä. Hänen mielestä

suomalaisilla lasinvalmistajilla olisi vielä opittavaa.

”Liittalan Essence-lasit ovat miellyttäviä silmälle, mutta viinin maku ei pääse niissä oikeuksiinsa. Itse suosin mielelläni tunnettujen viinilasi-talojen kuten Riedelin ja Schott Zwieselin mallistoja, joissa on selkeät pyöreät muodot. Näissä viinien aromit pääsevät huomattavasti paremmin esille.”

Lautasten valinnassa Törmälällä ei ole yhtä tiukkoja kriteereitä. ”Kattauksessa voi yhdistellä vaikka liittalaa ja Ikeaa. Olen ollut arvokkaissa tilaisuuksissa, joissa tarjoiluastiat ovat olleet Villeroy & Bochin ja leipälautaset Ikean ja ihan hyvin ne ovat sopineet yhteen. Jotkut

a la carte -ravintolat tosin pitävät tärkeänä sitä, että astiat ovat kautta linjan samaa sarjaa.”

Tärkeintä Törmälän mielestä niin lasien kuin lautastenkin valinnassa on se, että ne palvelisivat mahdollisimman hyvin tarkoitustaan. ”Joskus kattauksissa mennään niin modernille linjalle, että siinä kärsii käytännöllisyys. Itse suosin perinteisempää tyyliä.”

**”Värikkäiset pöytä- ja lautasliinat
ovat vallanneet alaa valkoiselta
linjalta.”**

Lähisomisteita ja kierrätystä

Törmälä on todennut värien käytön selvästi lisääntyneen kattauksissa. Värikkäiset pöytä- ja lautasliinat ovat vallanneet alaa valkoiselta linjalta.

”Kertakäyttölautasliinoja käytetään yhä useammassa ravintolassa, koska lautasliinojen pesettäminen tulee kalliiksi. Paperisten lautasliinojen värimaailmassa onkin paljon enemmän vaihtoehtoja kuin kankaisten.”

Tunnelmaa kattaukseen luodaan myös koristekasveilla, jotka voivat olla hyvinkin näyttäviä.

”Ammattisomistajat tietävät hyvät niksit, joten heidän puoleensa kannattaa kääntyä, mikäli budjetti sen sallii.”

Törmälän mielestä taloudellinen tilanne on näkynyt myös juhlatkattauksissa, joissa ei enää useinkaan näy yhtä huppeita kasviasetelmia



Tunnelmaa turvallisesti

Miksi valita Taiga?

- tunnelmallinen ja elävä tuli
- ei valuta steariinia eikä nokea
- lyhty helposti muunneltavissa kattauksen mukaan
- jos sattuu kaatumaan, sammuu heti
- taloudellinen

www.taigalyhty.fi





kuin vielä muutama vuosi sitten. Somisteita saa ilmaiseksi lähimetsistäkin. "Mustikanvarvuis-
ta tulee kauniita pieniä kimppuja. Omassa työ-
paikassani kotimaisuus on kunniaa, mikä
saa näkyä myös kattauksissa."

**"Kotimaisuus on kunniaa,
mikä saa näkyä myös
kattauksissa."**

Yritysten juhlakattauksiin värejä voi hakea
muun muassa firman omasta logosta tai tilas-
ta, jossa ruokailu tapahtuu. Tärkeintä on ettei-
vät kattauksen ja ympäröivän tilan värit riitele
keskenään.

Törmälä itse suosii klassista linjaa valkoisi-
ne liinoineen ja pelkistettyine kukka-asetelmi-
neen. "Jotkut pitävät suurista kukka-asetelmi-
sta, jotka luonnollisesti nostavat paljon budjet-
tia. Omasta mielestäni kauniisti laittautuneet
ihmiset tuovat jo itsessään tilan somistuksen."

Kestävä kehitys kuuluu myös Törmälän ja
hänen työnantajansa arvomaailmaan.

"Yritämme ohjata ostopäätöksiä niin, et-
tä ympäristön kuormitusta syntyisi mahdollisim-
man vähän. Kierrätys kuuluu tietenkin myös
asiaan." ■





www.heinontukku.fi



NÄKÖALOJA BUSINESS-ASUMISEEN?

Liikemiestason huoneistohotelli Helsingin ydinkeskustassa

Alkaen 51 euroa/vrk



GEVALIA-KAHVIN ANNOSPAKKAUKSET SUOMESSA



MONDELEZ FINLAND Oy (entinen Oy Kraft Foods Finland Ab) tuo Suomen markkinoille Gevalia-kahvien annospussit syksyn 2013 aikana.

Kahvimme on valmistettu parhaista mahdollisista raaka-aineista. Ympäristöarvot ja kahvitiilojen työntekijöiden hyvinvointi ovat meille tärkeitä tekijöitä. Osoituksena tästä meille on myönnetty useita eri sertifikaatteja. Tavoitteenamme on, että vuoden 2014 aikana kaikki kahvimme tulevat Rainforest Alliance -sertifioituilta tiloilta.

Tuomme markkinoille kolme erilaista kahvia. **Gevalia Professional** on valikoimamme perustuote; sen kotoisa ja pehmeä maku syntyy hienoimmista

Arabica-pavuista. Toinen tuotteemme on **Gevalia Professional Business Coffee**, joka on huomattavasti riittoisampaa kuin mikään tavallinen kahvi: tarvitset sitä 20 % vähemmän ja näin säästät huomattavasti raaka-ainekuluissasi. Sen salaisuutena ovat huokoiset pavut, korkeampi paahtolämpötila ja erityinen valmistustekniikka, jotka kaikki yhdessä vapauttavat kahviin enemmän aromia. Kolmas



kahvimme on täysin uusi **Gevalia Professional 1853 Mala Dark**. Se on hienostunut tummapaachtainen kahvi, joka on valmistettu erityisen korkealla vuoren rinteillä kasvaneista pavuista. Tämä kahvi vie Sinut mukanaan!

Löydät kahvimme kaikista merkittävistä jakelukanavista. ■

Lisätietoja: juha.tiilimaa@mdlz.com

TAPATURMAN JÄLKEEN TÄRKEÄÄ ON NOPEA APU

ENSIAPUASEMA PRO tuo turvaa ammattikeittiöiden arkeen, sillä avun pitää tarvittaessa olla nopeaa ja lähellä. Hotelli- ja ravintola-alan yleisimpiä tapaturmia ovat liukastumiset, kompastumiset, viiltohaavat, palovammat ja mahdolliset kemikaaliroiskeet uuninpuhdistus- ja konetiskiaineista.

Laki määrää pitämään huolta

Ensiapuvalmiuden ylläpito koulutuksineen, asianmukaisine ensiapuvälineineen sekä toimintaohjeineen onnettomuustilanteissa on lakisääteistä toimintaa, josta työnantajan on huolehdittava.

Hotelli- ja ravintola-alalla työskentelee usein vakituisten lisäksi extraajia ja kausityöntekijöitä, jolloin ensiaputaitoisten määrä saattaa työvuoroissa vaihdella. Viranomais suositus on, että vähintään 5 prosenttia henkilökunnasta on käynyt esimerkiksi SPR:n ensiapukurssin ja pitänyt ensiaputaitonsa ajan tasalla. Asiansa osaava perehdyttäjä esittelee uudelle työntekijälle työpaikan ensiapupisteet, sekä kertoo riskeistä ja toimintaohjeista onnettomuustilanteesta.



Asianmukaiset ja monipuoliset ensiaputarvikkeet

Cederrothin uusi ensiapuasema Pro silmänhuuhtelupullopäällä täydennettynä on saanut hyvän vastaanoton keittiöissä – myös käyttökokemukset ovat olleet positiivisia.

Kommenteina on yleensä se, että ensiapuasemasta löytyy tarvittava, tuotteet pysyvät puhtaina, puutteet on helppo havaita, eikä aseman hyllylle voi kerätä ylimääräistä. Ensiapuasema erottuu ympäristöstään, on helppo puhdistaa, eikä vie liikaa tilaa. ■

Lisätietoja: www.firstaid.cederroth.com/fi/

proresto lukijatutkimus



Tutkimus selvitti lehden lukijakunnan rakennetta, mielipiteitä lehden sisällöistä ja visuaalisesta ulkonäöstä.

Kohderyhmänä oli proresto -lehden nimellä saavat HoReCa-alan ammattilaiset.

Lukijatutkimuksen toteutti Promenade Research Oy.

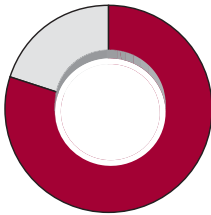
Lisätietoja tutkimuksesta antaa proresto -lehden tuotepäällikkö Paul Charpentier

paul.charpentier@publico.com, puh. 09 6866 2533.

”proresto -lehdellä on yli 25 000 lukijaa”

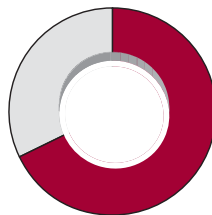
lukijamäärät keskimäärin 3,7 hlöä / yksittäinen lehti / Promenade Research 2012

80%



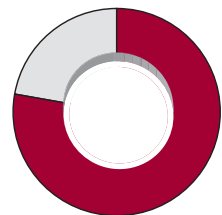
päättää yksin tai osallistuu yrityksen
hankintapäätöksiin työssään

68%



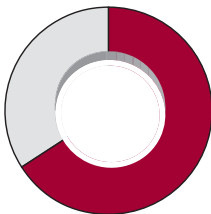
työskentelee esimiesasemassa

78%



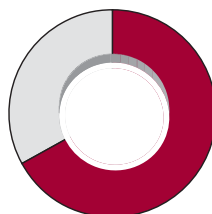
voi hyödyntää lehdessä esiteltyjä
tuotteita, ratkaisuja ja palveluita

66%



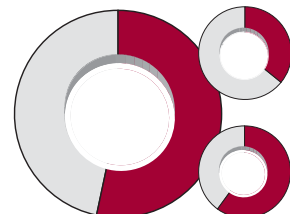
n. 30–50-vuotiaita

67%



työskentelee yrityksissä, joissa on
yli 10 työntekijää

54%

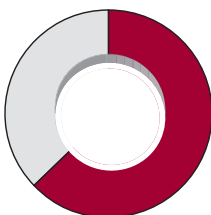


laittaa lehden muiden
luettavaksi/kiertoon

36 % säilyttää
kaikki tai
kiinnostavimmat
numerot

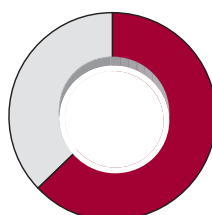
lähes 60 %
suosittelee lehteä
työkavereille

63%



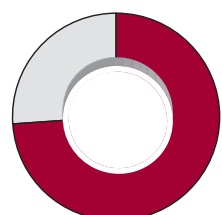
pitää lehteä visuaalisesti
kiinnostavana

63%



pitää lehden näkökulmia tuoreina ja
raikkaina

74%



arvostaa lehden artikkeleiden
ammattimaista otetta

IRIS F&B MUUTTAA RUOKA- JA JUOMALISTASI DIGITAALISIKSI

IRIS F&B-SOVELLUS parantaa asiakkaittesi kokonaiskokemusta tablettiteknologian avulla. F&B:n avulla saat asiakkaasi huomion tarjoamalla olennaista tietoa sekä näyttäviä visuaalisia elementtejä, tuloksena parempi asiakastytyvyisyys sekä lisäämyynti.

IRIS F&B on interaktiivinen menu-sovellus, joka toimii Android ja iOS-tableteissa. Sovellus on kehitetty parantamaan ravintoloiden viestintää asiakkailleen tarjoamalla enemmän ja parempaa tietoa, sekä auttamaan ostotapahtuman valintoja – luopumatta kuitenkaan henkilökohtaisesta palvelusta.



IRIS F&B tukee useita kieliä ja koostuu kolmesta komponentista: viini-, juoma- sekä ruokalistaosiosta. Ravintola voi ottaa käyttöön kaikki komponentit tai vain tarvitsemansa osat. Sovelluksessa on monipuoliset promootiotyökalut sekä mahdollisuus esitellä ravintolan muita palveluita.

IRIS F&B tekee ruoka- ja juomalistojen päivittämisestä helppoa, nopeaa sekä kätevää ja vähentää painatuskuluja. Sovellusta hallitaan älykkästä ja helppokäyttöisestä sisällönhallintajärjestelmästä. Sovellus voidaan yhdistää POS-järjestelmään tai sitä voidaan käyttää er-

lisenä standalone-sovelluksena. Internet-yhteyttä tarvitaan ainoastaan sovelluksen päivittämiseen.

Asiakaspalaute sekä viini- ja juomamyyntin kasvu on ollut huomattavaa. iRIS F&B tarjoaa mielenkiintoisen ja nautittavan elämyksen asiakkaillesi. ■

Lisätietoja: myynti@quadriga.com, www.quadriga.com

TUNNELMAA TURVALLISESTI PÖYTIIN

TAIGA-LYHDYLLÄ LUOT kynttilän tunnelmaa elävän tulen lailla, mutta turvallisesti ja siististi. Se palaa puhtaasti, ei nokea eikä tahraa. Taiga-lyhty sammuu heti jos se sattuu kaatumaan.

LYHTY PALAA yhdellä öljysäiliöllä noin 35–40 tuntia ja se on erittäin taloudellinen.

VOIT UUDISTAA Taiga-lyhtyä helposti vain vaihtamalla koristesuojaa ja lasia. Esimerkiksi eri vuodenaikojen tai kattausten mukaan. Värejä ja malleja on saatavilla kymmenittäin erilaisia.

TAIGA-LYHDYLLÄ SAAT laadukkaan ja tyylikkään kattauksen nyt edulliseen hintaan vain 7,90 €. ■

Lisätietoja: www.taigalyhty.fi





"OIVALLINEN OIVA"

TERVEYSTARKASTAJAT OVAT ottaneet käyttöönsä elintarvikehuoneistojen valvonnassa Oiva -arvioinnin.

Oiva on osa Eviran elintarvikehuoneistojen valvontaan liittyvää ohjeistusta. Siinä on määritelty kylmässä säilytettävillä elintarvikkeilla täsmälliset lämpötilarajat.

Valvontaa kohdennetaan entistä enemmän vaadittujen lämpötilojen toteutumisen valvontaan. Perinteinen ohjaus toimii asetetun lämpötilan ylä- ja alapuolella. Yläpuolelle meno on nyt kiellettyä.

Uusi vaatimus edellyttää, että perinteisellä ohjausjärjestelmällä varustetut kylmälaitteet on säädettävä muutamia tai useampia asteita kylmemmiksi, mallista riippuen.

Oiva-arviointiohjeen mukaisessa ohjaustavassa kylmälaite käynnistyy raja-arvossa ja jäähtyy kylmemmäksi. Näin myös elintarviketurvallisuus lisääntyy.

Viranomaisvaatimusten lisäksi on syytä huomioda, että kuluvala vuosikymmenellä automaattiset valvonta- ja taltiointijärjestelmät

ovat tehneet läpimurron ammattikeittiöissä. Katkeamattoman kylmäketjun turvaamiseksi on nykyaikana oltava riittävän kireät lämpötilojen hälytysrajat ja lyhyet hälytysviiveet. Elintarviketurvallisuuden kannalta kaikki yllä oleva edellyttää uudenlaista kylmälaitteiden ohjausjärjestelmää.

Porkka Finland Oy on tässä edelläkävijä. Pohjoismaiden suurimpana suurkeittiökylmälaitevalmistajana Porkka on jo vuonna 2010 ottanut käyttöön kuvatus, turvallisen ohjausjärjestelmän.

Uusi järjestelmä helpottaa kaikkien käyttäjien päivittäisiä toimia. Käyttäjän ei tarvitse arvioida laitteen sisälämpötilan oikeellisuutta, vaan yksinkertaisesti säätää laitteeseen haluamansa lämpötila. Tällainen uudenlainen laiteautomaatiikka huolehtii oikeassa lämpötilassa pysymisestä. ■

Lisätietoja: www.oivahymy.fi, www.porkka.fi

MUISTOJA SUOMALAISISTA RAVINTOLOISTA

Restopedia kerää suomalaisten ravintolamuistot talteen

Restopedia on Hotelli- ja ravintolamuseon hanke, jonka avulla kerätään suomalaisia ravintolamuistoja. Museojohtaja Anu Kehusmaa kutsumu ravintoloitsijat, alan ammattilaiset ja kaikki suomalaiset ravintolas-
sa kävijät mukaan kertomaan omia muistojaan Restopediaan.

Kaikenlaiset tarinat ja valokuvat ovat tervetulleita: ravintoloiden historiit, ruokalistas, muisto ensimmäisestä äitienpäivälounaasta tai vaikkapa jääkiekkjoukkueen kanansiipiperinteestä. Muistoja voi lähettää Restopedia-nettisivuston ja Facebookin kautta tai postitse.

Suomalaisessa ravintolaelämässä on tapahtunut paljon hienoja asioita

Restopedia on syntynyt Heinon Tukku Oy:n 100-vuotisjuhlarahaston aloitteesta. Rahasto haluaa hankkeen avulla auttaa Hotelli- ja ravintolamuseota tallentamaan suomalaista ravintolahistoriaa.

”Haluamme osoittaa hankkeen avulla arvostustamme ravintolakulttuuriamme kohtaan sekä nostaa esiin kaikkia niitä hienoja asioita, joita suomalaisessa ravintolaelämässä on tapahtunut”, sanoo Restopedian käynnistäjä, Heinon toimitusjohtaja Petri Heino.

Hanketta varten on perustettu yhdistys, Restopedia ry., joka tukee museon kallisarvoista työtä keräämällä hankkeelle alan yrityksiltä ja toimijoilta rahoitusta, jolla suomalaisten ravintoloiden tarinoita voidaan kerätä, tallentaa ja esitellä.

”Restopedian avulla voimme varmistaa että saamme ravintolahistoriamme tallennettua mahdollisimman monipuolisesti”, kertoo Petri Hei-

Ravintola
Monte Carlo,
Helsinki
1950-luku.



no. Mukaan muistojen keräämiseen on lähtenyt jo monia aktiivisia ravintola-alan ammattilaisia. Kaikki suomalaisesta ravintolakulttuurista kiinnostuneet yritykset, yhteisöt, oppilaitokset, seurakunnat ja organisaatiot ovat tervetulleita Restopedia-yhteisöön.

Ensin sivusto – tulevaisuudessa paljon enemmän

Hankkeen ensimmäisessä vaiheessa Restopedia kerää ja esittelee muistoja nettisivuillaan. Aineistoa tallennetaan tutkijoita, toimittajia, alan opiskelijoita, tulevia ravintoloitsijoita ja ihan kaikkia ravintolakulttuurista kiinnostuneita varten. Tulevaisuudessa Restopediaan kerättyä aineistoa on tarkoitus esitellä laajemmin, esimerkiksi nostamalla esiin erityisiä teemoja, tuottamalla näyttelyitä ja järjestämällä keskustelutilaisuuksia. ■

Muistoja voi lähettää osoitteessa: www.restopedia.fi tai www.facebook.com/hrmrestopedia

VILLIAROMI OTTI KESÄN MAKUISAT MAUT TALTEEN



SYVÄLLÄ SUOMEN

puhtaassa luonnossa Villiaromi on erikoistunut jalostamaan tuotteitaan parhaista raaka-aineista. Marjat, sienet, riisi ja kalat kuuluvat ydinosamaiseemme, mutta myös eksoottisemmat villit maust kuten terva, kuusenkerkkä ja nokkonen taipuvat makuisiksi elämyksiksi.

Kaikki tuotteemme tehdään käsityönä alusta loppuun saakka. Näin ollen pystymme joustavasti palvelemaan ammattilaisia räätälöidyillä ratkaisuille, jotka auttavat heitä työssään. Ostamalla itse marjat ja sienet Kainuussa varmistamme raaka-aineiden jäljitettävyyden ja kotimaisuuden.

Villiaromi on Kuhmossa toimiva yritys, joka valmistaa marja- ja sienituotteita vähittäiskaupalle, HoReCa-alalle ja teollisuudelle. Tuotevalikoimaan kuuluvat pakastetut marjat, mehut, pyreet, hillot, hyytelöt, kastikkeet ja erilaiset säilykkeet. ■

Lisätietoja: www.villiaromi.fi

LENKKIEN VANKKUMATON YKKÖNEN – HK SININEN LENKKI®



HK SININEN LENKKI® on ollut suomalaisten suosikkiherkku jo 50 vuoden ajan. Siihen liittyy muistoja sukupolvien takaa; se on jo lähes kansallisruokaa!

HK Sininen® on tuttu ja turvallinen, perinteinen suomalainen makkaralenkki. Perinteisen HK Sininen Lenkki® -makkaran lisäksi valikoimista löytyy mm. HK Sininen Lenkki® Juusto, HK Sininen® Makkara-kuutio ja uusimpana HK Sininen Lenkki® A-luokan.

**HK Sininen Lenkki® näytävästi mukana
Heinon Tukkumessuilla 10.–11.9.2013.
HK:n osastolla 4c7!**

Sinistä Lenkkiä syödään eniten uunissa valmistettuna, mutta lenkin kylmänä syöminen on erittäin suosittua. HK Sininen® onkin erinomainen tuote juuri esimerkiksi leivän päällä syömiseen. ■

Lisätietoja: www.hookoo.fi, www.hkpro.fi

KUVA: AB EIRING OY

PRORESTO 2/2013 MIT
(MAINONNAN LAATUTUTKIMUS)
VOITTAJAT

PRORESTO 2/2013 -lehdessä julkaistuista ilmoituksista toteutettiin mainonnan laatututkimus. Tutkimuksessa selvitettiin ilmoituksien visuaalisuutta ja informatiivisuutta, sekä miten ilmoitukset lisäävät ostokiinnostusta tuotteesta / palvelua kohtaan.

Tutkimukseen osallistuneiden kesken arvottiin 15 kappaletta De Buyerin hiiliteräspannuja.

Onnetar suosi Sami Nenosta Espoosta, Mari-Anne Nymania Tortinmäeltä, Kai Autiota Helsingistä, Veikko Vuoristoa Porvoosta, Tuula Rinkinevaa Ylihärmältä, Sirkka-Liisa Antmania Helsingistä, Petri Loposta Helsingistä, Mari Hömmöä Ylöjärveltä, Olavi Kähköstä Oulusta, Hannu Kaikkosta Tampereelta, Jonatan Erkkosta Hyvinkäältä, Heli Yrjölää Helsingistä, Juhani Kotroa Helsingistä, Minna Keskinarkautta Rovaniemeltä ja Eva Tuomista Vesilahdelta.

Tutkimukseen vastanneiden kesken arvottiin myös kahden elokuvalipun paketteja. Liput lähiväivät Lea Lehtiölle Hyvinkäälle, Jari Karhulle Järvenpäähän, Taina Mustoselle Kuopioon ja Juhana Koskimaalle Pakaalle.

Onnittelut voittajille!

AROMIX
Erikoiskahvi Oy

KAHVIT, TEET, MAUSTEET:
www.AROMIX.fi
puh. (02) 234 5033

P.O.R.K

Kutkuttavia ilmakeivattuja
lihatuotteita nyt myös
ammattikeittiöön!

puh. 020 734 7670
info@pork.fi
www.pork.fi

RUOKAA
OMASTA
MAASTA

BRAGARD
"Ole parhaimmillasi" **hejco**



Ammattilaisten työvaatteet Sinulle toimittaa: **SCANCAP**

Kempeleentie 7 - Limingantulli, OULU - Puh. 08-334460 - Email. hejco@scancap.fi - www.scancap.fi

AK
Seafood

Arvo Kokkonen Oy

puh. 09 2786 0716
www.arvokokkonen.fi



ÄYRIÄISTUKKU
FRISCH HAUS FINLAND OY

ÄYRIÄISTUKKU
Frisch Haus Finland Oy
puh. 09 774 5020
Vanha talvitie 8 A
00580 HELSINKI
ayriastukku@ayriastukku.fi
www.ayriastukku.fi

pro
RESTO

Seuraava proresto 4/2013 -lehti
ilmestyy lokakuussa 2013.
Lehti on jaossa myös
Ateria 13 tapahtumassa
Helsingin Wanhassa Satamassa
5.11.2013.

**Your Global
Exhibition Partner**




Kauppakartanonkatu 7, 00930 Helsinki Puh. 09-2511 110, expo@arvelin.fi

www.arvelin.fi

HOW TASTY IS YOUR FUTURE?



Teemoina vuonna 2014 Street Food ja Lähiruoka

Ohjelmassa mm. Vuoden Kokki 2014, kouluruokakilpailu, baristanäytöksiä sekä ajankohtaisia seminaareja.



"Kollegoiden ja muiden alan toimijoiden tapaamisen ohella Gastro Helsinki on oiva paikka verkostoitumiseen kaikkien alan osaajien kanssa. Messuilla pääsee myös tutustumaan uutuuksiin niin alan laitteiden kuin itse ruoankin osalta."

Ulla Liukkonen, Suomen Keittiömestarit ry:n puheenjohtaja sekä keittiömestari, innoituksen krouvi.

www.gastro.fi

Ilmoittaudu näytteilleasettajaksi Suomen johtavaan horeca-alan ammattitapahtumaan

Ota yhteyttä:

Ritva Becker, myyntipäällikkö
puh. 0500 609 456,
ritva.becker@finnexpo.fi

Nina Seitti, myyntipäällikkö
puh. 050 360 0141,
nina.seitti@finnexpo.fi



19.-21.3.2014 Helsingin Messukeskus

 **Suomen Messut**

*Mitä
lapsemme
oikeasti syövät
koulussa?*

*Jäljitettävyys ja muut
kuumat aiheet esillä
vuoden tärkeimmässä
tapahtumassa.*

5.11.2013 klo 9-16
Wanha Satama, Helsinki
Ilmoittaudu veloituksetta
www.julkinenateria.fi

Julkisen ruokahuollon
ja sopimusruokailun
ammattilaispäivä

Ateria^o 13 Koko Suomi saman pöydän ääressä